

Daniel Popa

Rezumat profesional

Un conducător executiv dinamic, orientat spre rezultate, cu o experiență robustă de peste 20 de ani în sectorul imobiliar și cel de construcții. Expertiză dovedită în dezvoltarea afacerilor, planificare strategică, compliance, supraveghere financiară și negocieri. Renumit pentru că a condus rezultate semnificative și a încurajat inovația în medii dificile, oferind excelență în management, servicii pentru clienți și operațiuni, îndeplinind în mod constant cerințele standarde internaționale.

dumtrudanielpopa@gmail.com

+40-722255705

Str. Atena nr. 22, Sector 1

București, România

Experiență profesională

Reynaers România - Director la nivel național

București, România, 01/2006 – prezent (17 ani)

- Orchestrarea inițiativelor de dezvoltare a afacerii, crearea unor relații valoroase cu investitori imobiliari și realizarea unei creșteri substanțiale a cotei de piață.
- Recrutarea directă, îndrumarea și dezvoltarea unor echipe de Vânzări, Tehnice și de Relații cu Clienții având un nivel ridicat de performanță.
- Efectuarea de cercetări amănunțite cu scopul de a redacta și actualiza politici, proceduri și instrucțiuni care să asigure o riguroasă aderare la standardele internaționale.
- Formularea și executarea unor planuri anuale de vânzări și operaționale, depășind obiectivele în mod constant.
- Stabilirea și susținerea unui standard înalt al serviciilor în colaborare cu echipe interne, contribuind astfel la nivelul ridicat de satisfacție a clienților.
- Stimularea și inspirarea personalului, ceea ce a condus la creșteri remarcabile de productivitate.

Aptitudini

Leadership, management, cunoștințe privind produsul, abilități de negociere efectivă, stimulare pozitivă, autenticitate, public speaking, adaptabilitate, încredere, promptitudine, target global, deschidere, management de proiecte, strategic, analitic, rezistență la stres.

Educație

- Academia de Studii Economice
- Comerț și Management 2005
- Cibernetică – Informatică Economică 2003
- Diferite traininguri și programe:
- Management, Leadership, Finanțe, Resurse Umane, Marketing, Vânzări.
- BREC – Real Estate Academy
- Engleză: Fluent;

Premii și distincții

- Nominalizat Top 100 Cele mai influente persoane din industrie
- CEO al Anului – Nominalizat Top 10 (Business Magazin)
- CIJ Cel mai bun furnizor de soluții pentru fațade – câștigător 2023

- Extinderea rețelei de parteneri și dezvoltatori ai companiei pe teritoriul țării, promovând relații cu principalele părți interesate.
- Menținerea unei poziții în top 3 cei mai importanți furnizori, dintre cei 14 existenți la nivelul pieței, fapt evidențiat de statisticile de piață.
- Susținerea de prezentări la numeroase conferințe și participarea în calitate de vorbitor pe teme legate de industrie.
- Pregătirea bugetelor anuale și transmiterea rapoartelor lunare de performanță financiară.
- Stabilirea unor relații de durată cu dezvoltatori proeminenți, incluzând: One United, Speedwell, Forte Partners, Metropolitan, Tiriac Imobiliare, Axis Development, River Development, Novum invest, AFI Europe, Atenor, Maurer Imobiliare, Alesonor, Radacini Development Iulius Group, Portland Trust, și alții (referințe disponibile la cerere)*.
- CIJ Cel mai bun designer de fațade – Reynaers – câștigător 2019
- CIJ Cel mai bun furnizor de materiale – Reynaers – câștigător 2019
- Euro Fereasta – Premiu de excelență
- FPSC – Star Construct 2018 - Premiu pentru dezvoltarea sustenabilității industriei de construcții și CSR
- Camera de Comerț Belgiană – Inspiring the futue champion 2023

Alumil Rom Industry – Director Zonal de Vânzări

București, România, 03/2003 – 12/2006 (3 ani)

- Ghidarea și dezvoltarea echipei de vânzări din București, realizând și depășind obiectivele anuale de vânzări în mod constant.
- Colaborarea îndeaproape cu echipa pentru a impulsiona excelența cu privire la serviciu clienți și operațiuni, creând astfel o cultura bazată pe un nivel ridicat de performanță.
- Stabilirea unor parteneriate durabile și productive cu clienții prin politici consecvente și constructive.

Expopalet – Director Zonal de Vânzări

București, România, 01/2000 – 03/2003 (3 ani)

- Responsabil de noi contracte cu partenerii și furnizorii
- Implementarea la nivel intern a unor proceduri specifice
- Stabilirea unor politici cu renatabilitate ridicată
- Dezvoltarea afacerii în regiunea sudică