

Stelian-Alexandru Petre

Bucuresti, Romania

Telefon: 0724295664

Email: petre_stelian@yahoo.com



Coordonator de proiecte cu peste 15 ani de experiență în managementul programelor și proiectelor, controlul bugetului, specialist marketing parteneri, operatiuni vânzări si recrutare resurse umane.

Abilități cheie

- Planificarea și managementul proiectelor: experiență în dezvoltarea planurilor de proiect, și gestionarea proiectelor si programelor de implementat
- Managementul costurilor și controlul bugetului: experiență vastă în gestionarea costurilor proiectului, asigurarea respectării bugetului și optimizarea alocării resurselor.
- Managementul părților interesate: abilități în angajarea și gestionarea părților interesate, menținând o comunicare și colaborare clară.
- Limbi straine: nivel avansat limbile engleză și franceză.
- Cunostinte tehnice avansate: MS Office (Excel, PowerPoint).

Experiență profesională

IBM

Recrutare IT (Specialist Resurse Umane) | Ianuarie 2022 – Prezent

- Recrutare coordonată și creare de echipe pentru proiecte divizia Consulting în SAP, Business analysts, Salesforce CRM, Programatori în România, Franța, Germania, Spania și în alte câteva țări din Europa de Vest si Centrala
- A gestionat cu succes așteptările părților interesate și a îndeplinit termenele și obiectivele proiectelor

Specialist Marketing Partneri | decembrie 2018 – decembrie 2022

- Gestionarea programelor de marketing pentru peste 20 de parteneri IBM din regiunea Orientul Mijlociu cu accent pe managementul costurilor și optimizarea bugetului de programe de marketing

- Indicatorii de performanta atinși pe tot parcursul perioadei cu accent pe controlul costurilor și conformitatea cu normele interne de audit si control al operațiunilor

Honeywell

Manager de cont | iulie 2018 – decembrie 2018

- A condus proiecte la nivel european pentru produse de productivitate cu obiectiv creșterea cotei de piață divizia PPC
- Gestionarea bugetelor și elaborarea planurilor detaliate ale proiectelor, livrând la timp și în limitele stabilite

IBM

Specialist Marketing Parteneri Hardware Orientul Mijlociu și Africa | ianuarie 2016 - iulie 2018

- Managementul și planificarea proiectelor: a condus implementarea Programului de stimulare pentru co-marketing IBM și a fondurilor de dezvoltare a marketingului în peste 60 de parteneri din Orientul Mijlociu, Africa, Turcia. A dezvoltat și gestionat planuri detaliate de marketing în conformitate cu strategia de canal a IBM pentru produse hardware
- Managementul costurilor și bugetului: a colaborat cu parteneri, agenții de marketing și Departamentul financiar al IBM pentru a asigura bugetarea corectă și controlul costurilor. A aprobat rambursări pentru activități de co-marketing, menținerea unei rate de conformitate de 100% cu standardele IBM de control

Specialist Marketing Partneri Software Franța | octombrie 2012 - decembrie 2015

- Coordonarea proiectului: Gestionarea procesului complet pentru activitățile de marketing cu partenerii de afaceri și distribuitorii de software din Franța. A revizuit și aprobat cererile de activitate de marketing și cererile de rambursare, asigurând conformitatea cu standardele IBM
- Suport operațional: A oferit suport operațional zilnic pentru campaniile de marketing, de la planificare până la analiza post-execuție. S-au asigurat că toate campaniile au fost executate în conformitate cu obiectivele de afaceri și așteptările partenerilor

HP

Manager de program Operatiuni Vânzări Franța și Belgia | mai 2011 - septembrie 2012

- Managementul operațiunilor de vânzări: stabilirea și prognozarea obiectivelor de vânzări gestionate pentru ambii parteneri și forța de vânzări HP Channel din Franța și Belgia. Analiza pieței și a cotei de afaceri pentru a ghida strategiile de vânzări
- Analiză și raportare de afaceri: A oferit suport și analiză de afaceri critice managerilor de vânzări HP Corporate Account, concentrându-se pe evoluția afacerii, prognoza vânzărilor și managementul pipeline. A furnizat rapoarte periodice care au informat deciziile strategice

Business Analyst conturi corporate | iulie 2009 - aprilie 2011

- Analiză și asistență vânzări: suport pentru manageri de vânzări pentru conturi corporative precum AGFA, Credit Agricole, HSBC și Barclays. Datele de vânzări erau analizate pentru a produce rapoarte de evoluție, previziuni și procese de compensare

Educație

Universitatea din București, licențiat Facultatea de limbi și literaturi străine

Universitatea Nicolae Titulescu din București, licențiat Facultatea de Drept

Limbi străine

- Limba engleză: nivel avansat
- Franceză: nivel avansat