Curriculum Vitae



Informații personale

Prenume / Nume de familie	**MIHAI ROTARU**
E-mail	rotaru.mihai@gmail.com, mihai.rotaru@se.com
Naționalitate	Româna

2017 – prezent	SC Schneider Electric România SRL, Zona NV România, www.se.com/ro
Ocupație sau poziție ocupată	Lider Regional Design Instalatii Electrice
Activități și responsabilități principale	▪ Evaluare: segmentare cu modelul de acoperire, validarea detaliilor contului, validarea detaliilor de contact, evaluarea birourilor de proiectare JT/MT ▪ Acoperire: plan de dezvoltare a ecosistemelor – bază de date de la autoritățile locale pentru ANRE ▪ Animație: PRM (webinar, loialitate, bonusuri), stimularea proiectelor prescrise, Academia Ecostruxure ▪ Dezvoltarea expertizei pentru proiectanti: lansarea de software nou, ateliere, acțiune pentru rețele MT către specificatoare JT ▪ Numărul tot mai mare de birouri de proiectare JT ▪ Creșterea cifrei proiectelor prescrise ▪ Specificarea soluțiilor Schneider complementare în proiecte, pe lângă cele comune.
Tip de afacere sau sector	Specialist Global în Managementul Energiei Specificarea proiectului, Arhitect de soluții generaliste, Management al conturilor cheie, Scouting de proiecte, Lobbyst

2015 – 2017	SC Schneider Electric România SRL, zona Banat și Oltenia, www.se.com/ro
Ocupație sau poziție ocupată	Manager Conturi Zonă
Activități și responsabilități principale	▪ Cartografierea zonei și dezvoltarea unei rețele de contractori cu acces direct pentru oferta MT Schneider Electric. ▪ Supravegherea dezvoltării bazei de date instalate MT în Complexul Energetic Oltenia și participarea cu parteneri la licitație pentru întreținerea acesteia, modernizare sau extindere ▪ Identificarea, formarea și dezvoltarea de noi parteneri pentru acest tip de produse. ▪ Menține și dezvoltă conturile existente pentru piața JT, concentrându-ma pe constructorii de tablouri electrice. ▪ Proiecte câștigate împreună cu conturi directe. ▪ Responsabilitate directă deplină pentru evoluția și modificările conturilor directe din Banat, inclusiv Fluxul de numerar și plățile în condiții de angajament. ▪ Negocierea soluțiilor Schneider într-un proiect.
Tip de afacere sau sector	Specialist Global în Managementul Energiei Planificarea proiectelor, vânzări directe, negociere, managementul conturilor cheie, căutarea proiectelor
2008 - 2015	SC Legrand România SRL, Zona Transilvaniei și Banat, www.legrand.ro
Ocupație sau poziție ocupată	Specialist tablouri electrice de putere și UPS
Activități și responsabilități principale	▪ Dezvoltarea segmentului UPS și panouri la Legrand, care este unul strategic pentru companie. Fiind prezent în toate proiectele identificate din zonă cu produse electrice de la Legrand. ▪ Identificarea, formarea și dezvoltarea de noi parteneri pentru acest tip de produse. ▪ Colaborează cu rețeaua de distribuție pentru proiecte medii și mici. ▪ Interacționând cu toate tipurile de clienți de pe piață: beneficiari, arhitecți, instalatori/integratori MV, LV și VDI, antreprenori generali, consultanți, distribuitori, vânzător complet, constructor de panouri și retailer. Toate informațiile colectate de la toți actorii implicați într-un proiect m-au ajutat să decid ce acțiuni trebuie să fac pentru a câștiga proiectul sau să refuz să particip. ▪ Responsabilitate directă deplină pentru evoluția și schimbările lanțului de distribuție în Banat, inclusiv fluxul de numerar și plățile în termeni de angajament. ▪ Negocierea produselor/soluțiilor Legrand într-un proiect, de asemenea gestionarea profitului de marjă pentru Legrand și pentru partenerul acestuia.
Tip de afacere sau sector	Produse și sisteme pentru infrastructuri electrice și digitale ale clădirilor B2B, Planificare de proiecte, vânzări directe, negociere, managementul conturilor cheie, scouting de proiecte
2006 - 2008	SC Eltrex SRL, Timisoara, www.eltrex.ro
Ocupație sau poziție ocupată	Inginer tablouri electrice și automatizări
Activități și responsabilități principale	▪ Oferte pentru proiecte de piață internă și externă pentru tablouri electrice. ▪ După ce am câștigat un proiect cu o ofertă, am făcut facturile materialelor pentru comanda de achiziție către producătorul echipamentelor, estimând timpul de livrare pentru produsele finite, compus din timpul de livrare al materialelor, timpul de execuție și timpul de verificare a calității. Menținerea legăturii cu clientul pentru a livra produsele cu toți termenii conveniți în contract. ▪ Depunere instrumentele de plată la Departamentul Financiar. ▪ Interacțiune cu antreprenori generali și instalatori care nu aveau posibilitatea să construiască singuri tablourile electrice. ▪ Calcularea timpului de execuție și verificarea calității și împărtășirea lor cu echipa implicată într-un proiect. ▪ Instalarea panourilor pe șantier dacă este nevoie. Intervenție în garanție și servicii de contract post-vânzare. ▪ Reconstruiți proiectele acolo unde această operațiune era dorită de client, prezentând o soluție optimizată și mai rentabilă.
Tip de afacere sau sector	Execuția instalațiilor electrice, panourilor și automatizării Lucrări contractuale, planificare, negociere, mix comercial și tehnic

2003 - 2006	SC Intermedius 2000 SRL, Timisoara, www.intermedius.ro
Ocupație sau poziție ocupată	Agent imobiliar
Activități și responsabilități principale	▪ Vinzare apartamente în zona de Nord și Centru a Timișoarei. ▪ Identificarea noilor proprietăți în fiecare zi și introducerea lor cu date tehnice și imagini pe internet (www.imobiliare.ro, www.intermedius.ro). ▪ După 2 ani, am evoluat spre închirierea clădirilor comerciale și vânzarea de vile individuale. ▪ Menținerea relației cu proprietarii care aveau mai multe proprietăți în portofoliu pentru închiriere sau vânzare periodică.
Tip de afacere sau sector	Agenție imobiliară Bază de date, vânzare sau închiriere de proprietăți, publicare specializată a datelor pe site-uri web
Denumirea și tipul organizației care oferă educație și formare	2001 – 2006 Inginer electrotehnist la Universitatea Politehnica din Timișoara, Facultatea de Electrotehnica, Inginerie Electrica
Nivelul în clasificarea națională sau internațională	2006 – 2008 Master în Electronică de Putere la Universitatea Politehnica din Timisoara, Facultatea de Electrotehnica 2021 – prezent doctorat – Sistem de gestionare a bateriilor pentru vehicule electrice la Universitatea Politehnica Bucuresti

Abilități și competențe personale

Limba maternă (sau limbile) maternă	**Româna**
Alte limbi	**Engleză, franceză**

Autoevaluare	Înțelegere		Vorbind		Scriere
	Ascultare	Citire	Interacțiune vorbită	Producție vorbită	
Engleză	Foarte bine	Foarte bine	Foarte bine	Foarte bine	Foarte bine
Franceză	Începător	Începător	Începător	Începător	Începător

Abilități și competențe sociale	Orientat spre echipă, sociabil, abilități bune de comunicare dobândite de-a lungul anilor prin colaborare directă cu oamenii, putere de a schimba deciziile oamenilor.
Abilități și competențe organizatorice	Autonomie, capacitate de a lua decizii, autosusținere, auto-motivație. Organizarea și stabilirea priorităților pentru mine și pentru echipa/partenerii implicați în proiect.
Abilități și competențe tehnice	Cunoștințe de bază despre AutoCAD, mecanică de bază, pneumatică și hidraulică. Cunoștințe bune despre panourile electrice.
Abilități și competențe informatice	Microsoft Office, unelte de proiect de la diferiți producători de echipamente
Abilități și competențe artistice	Desen liber, redesenare, amestecă culorile, orientare spre detalii.
Alte abilități și competențe	Foarte hotărât dacă cred în ceea ce fac
Permis de conducere	B