

Dan Paiuc



Director achiziții și operațiuni

Carieră de succes coordonând achiziții și operațiuni internaționale pentru organizații aflate în continua creștere

Executiv MBA cu experiență și orientat spre rezultate, cu experiență globală în coordonarea de poziții comerciale, achiziții strategice, dezvoltare globală de afaceri cu amănuntul, fuziuni și achiziții și dezvoltarea echipelor de înalt standard, care depășesc toate obiectivele organizaționale. Cu înaltă expertiză în crearea de procese și inițiative care îmbunătățesc costurile, calitatea și livrarea în medii cu ritm rapid în care perspicacitatea comercială, financiară și comercială sunt cheia succesului.

Experiență de succes de peste 15 ani, oferind proiecte de îmbunătățire continuă, tratând situații complexe, simplificându-le prin cunoașterea avansată a tehnologiilor actuale care sporesc productivitatea și eficacitatea. Vizionar și analitic în comunicare, care antrenează transformări line, elimină risipa, controlează costurile și asigură obiective de creștere și venituri pe termen lung. Vorbește fluent engleză, franceză, română, spaniolă nivel mediu și mandarină.

Puncte importante în nivelul de expertiză

- Aprovizionare strategică și operațiuni globale
- Conformitate contractuală și de reglementare
- Managementul categoriilor
- Ciclul de aprovizionare și logistica
- Dezvoltare și negocieri contractuale
- Analiza competitivă și a tendințelor
- Dezvoltarea și managementul proiectelor
- Reducerea costurilor și evitarea acestora
- Responsabilitatea P&L
- Expertiză în marketing și în vânzări
- Redesign-ul procesului și gestionarea schimbărilor
- Dezvoltarea echipelor de înaltă performanță
- Medii multi-culturale
- Start-up-uri, fuziuni și achiziții

Experiență profesională

BIGMAT MALTA – Chief Commercial Officer (2022-now)

SACO –Companie Saudită de Hardware, Sediul central în Riyadh, Arabia Saudită

Director achiziții pentru cea mai importantă companie saudită de îmbunătățire a locuințelor, produse și electrocasnice, care operează cu peste 33 de magazine în toată țara, cu dimensiuni variabile de la 2.500 m2 la 22.500 m2 și este un dealer autorizat și partener de vârf al ACE HARDWARE U.S.

DIRECTOR ACHIZIȚII – CU ROL DE DIRECTOR ACHIZIȚII PUBLICE – KSA (din 2019 în 2020)

- ◆ Gestionarea managementului aprovizionării și achizițiilor locale și externe pentru SACO; construirea și formarea de echipe multifuncționale agile, procese de lucru optimizate și construirea de planuri strategice pentru a asigura o transformare modernă a comerțului cu amănuntul.
- ◆ Supravegherea personalului din achiziții, gestionarea categoriilor, stabilirea prețurilor, reordonarea, serviciile comerciale și proiectarea și co-conducerea datelor de bază, lanțului de aprovizionare, calitate și conformitate, planogramă / merchandising și echipe en-gros pentru SACO.

Selectie de îmbunătățiri aduse:

- A creat categorii de îmbunătățiri pentru locuințe și servicii conexe, crescând vânzările cu 30% în 2019 față de 2018, în timp ce veniturile globale au crescut cu aproximativ 5%.
- A conceput mărci private pentru a crește ponderea în cifra de afaceri a companiei în 2020 cu peste 2% și o marjă suplimentară de peste 10 milioane USD
- A scăzut îmbătrânirea stocului de peste 180 de zile cu 14%.

continuă...

- Concentrare mutată de la „totul pentru toată lumea” la furnizorul de soluții în îmbunătățirea locuințelor, inclusiv revizuirea structurii de cumpărare și îmbunătățirea experienței prin MKT și VM în cadrul comerțului electronic și al magazinelor de cărămizi și mortare.

Kingfisher, Sediul Central la Londra, Marea Britanie

A oferit conducere la nivel executiv pentru cea mai mare companie de îmbunătățire a locuințelor și produse care operează cu peste 1.300 de magazine în Europa, Rusia și Turcia, deservind peste 6 milioane de clienți săptămânal până în 2018.

DIRECTOR REGIONAL DE APROVIZIONARE – ȚĂRI BALCANICE (din 2016 până în 2019)

A deținut responsabilitatea concurentă pentru identificarea, evaluarea, negocierea și pregătirea celor mai buni furnizori din Balcani pentru a livra întregul grup Kingfisher și a direcționa fuziunea a 2 echipe locale de cumpărare ale Brico Depot și Praktiker România, integrând termeni comerciali.

- ◆ A fost în fruntea echipelor de achiziții locale pentru Brico Depot și Praktiker România; a dezvoltat echipe multifuncționale, cadre de lucru și procese strategice pentru a se asigura că toate procedurile standard de operare (SOP) se aliniază cu viziunea Kingfisher.
- ◆ A condus negocieri de sinergie după fuziunea dintre Brico Depot și Praktiker cu câștiguri de două cifre.
- ◆ A utilizat informațiile obținute din defalcări și analize ale costurilor de aprovizionare strategică pentru a crește profitabilitatea categoriilor gestionate cu > 2% anual.
- ◆ A fost un jucător integrat în implementarea programului de durabilitate care crește achiziția de lemn durabil cu peste 30% în ultimii doi ani.
- ◆ A deținut responsabilitatea pentru aprovizionarea grupului în cele 12 țări din Balcani pentru categoriile atribuite; România, Bulgaria, Serbia, Bosnia, Republica Moldova, Ungaria, Albania, Muntenegru, Kosovo, Croația, Slovenia și Macedonia, cu economii de peste 20% pentru întregul grup Kingfisher.

Brico Depot, București, România, și Longpoint-sur Orge, Franța

A purtat negocieri impecabile ca parte a grupului Kingfisher care operează în România cu 15 magazine sub marca Brico Depot și 23 de magazine care funcționează sub marca Praktiker; Materiale de construcții, tâmplărie, exterior sezonier și vopsea.

DIRECTOR DE CATEGORIE-ROMÂNIA (din 2013 până în 2016)

- ◆ A coordonat activitățile zilnice ale tuturor categoriilor alocate, a menținut nivelul de cunoștințe aprofundate despre produs pentru a avansa în obiectivele organizaționale, a furnizat un flux precis de informații în timp util și a prezentat recomandări pentru îmbunătățirea categoriei.
- ◆ A colaborat cu diferiți colegi, directori și părți interesate pentru a evalua procesele și a recomanda domenii de oportunitate pentru categoriile de produse care nu generau vânzări; a creat inițiative pentru a stimula vânzările și pentru eliminarea produselor redundante.
- ◆ A susținut tot procesul de re-branding de la Bricostore la Brico Depot din punctul de vedere al achiziției pentru categoriile alocate.

Bricostore, Sediul Central la Paris, Franța

Poziționat să conducă funcțiile de achiziție și să crească profitabilitatea pentru Construcții-Tamplarie cu 26 de magazine în România, Ungaria și Croația.

MANAGER DE CATEGORIE INTERNAȚIONAL– EUROPA DE EST (din 2005 până în 2013)

A facilitat evaluări de piață și analize predictive pentru dezvoltarea strategiilor de categorie; a definit politicile de cumpărare, marketing și a monitorizat implementările acestora în regiunea alocată.

- ◆ A coordonat cu succes, realizarea unei game de produse cu China, Vietnam, India și importurile europene pentru România, Ungaria și Croația; a gestionat echipa de achiziții și a dezvoltat procese și proceduri care au asigurat practicile de achiziție și import aliniate la standardele corporative.
- ◆ A deschis cu succes 20 de magazine (5000 - 14.000m²) în toată România, Croația și Ungaria, 50.000m² suprafață de vânzare alocată cu 10.000 SKU-uri de la peste 200 de furnizori.
- ◆ A crescut cifra de afaceri în România pentru categoria alocată cu 10% în 2012 și suplimentar cu 5% în ultimii doi ani, în ciuda contracției pieței.

- ◆ A gestionat cheltuieli de achiziție de 30 milioane euro; a coordonat 7 membri ai echipei și 15 manageri de vânzări, a determinat creșterea afacerilor cu 21% prin creșterea clienților cu peste 10% în ultimii 2 ani și reducerea costului bunurilor vândute.
- ◆ S-a folosit de experiența și cunoștințele sale din industrie pentru a purta negocieri strategice cu furnizorii care au crescut termenele de plată în medie de 24 de zile pentru departamentul de construcții, dublând greutatea mărcii private în termen de 2 ani, cu o creștere anuală a valorii bonusului de 17% într-un an.
- ◆ A facilitat cercetarea pe piața chineză și dezvoltarea relațiilor solide care au crescut importurile din Asia la 102% în termen de 24 de luni.
- ◆ A stabilit procese stabilite au reușit să internaționalizeze peste 40 de furnizori europeni pentru toate cele 3 țări gestionate.

Experiență suplimentară

ȘEF ACHIZIȚII/ACHIZITOR/MANAGER (din 2000 până în 2005) ▪ Bricostore

DIRECTOR COMERCIAL, DIRECTOR DE MAGAZIN – magazine de alimente (2000) ▪ Lamarcos & Loulis Group

Educație & Acreditări

Doctorat în leadership multicultural și management | SNSPA, București, 2020 -2023

EMBA (studii post-universitare) | Scoala de Business si Tehnologie Quantic, 2019-2020

Strategii Digitale pentru Afaceri, program executiv postuniversitar | Scoala de Business Columbia - EMS, 2019

Master în Administrarea Afacerilor, Finanțe & Controlling | Universitea din Orleans, Franța, 2000

Master, Instituti publice și dezvoltare instituțională | SNSPA, București, 2001

Diplomă de Licență, Management si Administrarea Afacerilor | Academia de Studii Economice, București, 1999

Exemple de dezvoltare profesională (30+ Cursuri de Leadership, Management, CSR, Drept, Aprovizionare)

- Antreprenoriatul în Economii emergente – Universitatea Harvard – EdX, 2020
- Aprovizionare strategică și gestionarea categoriilor – Magnus Carlsson, România, 2017
- Negociatorul calificat complet – The GAP Partnership, Franța, 2016
- Programul de afaceri și durabilitate al Prințului din Țara Galilor – Universitatea Cambridge, Marea Britanie, 2015

Asociații profesionale

International Association for Knowledge Management (IAKM)- din 2023-prezent

Asociația Statelor Unite pentru întreprinderi mici și antreprenoriat, din 2020-prezent

Societatea de negociere, din 2016-Prezent

ITRA (Asociația Internațională de Trail Running), din 2019-Prezent