

LUIZA POPESCU
ROMÂNIA

EXPERIENȚĂ PROFESIONALĂ

ELCEN București, ROMÂNIA

În prezent

Inginer principal specialist, manager de proiect (PM)

- PM pentru actualizarea automatizării ciclului combinat pentru CTE București Vest

EMERSON FZE, DUBAI, EMIRATELE ARABE UNITE

2011 - sfârșit 2018

- Dezvoltarea afacerii pentru sectorul țiței & gaze și energie electrică
- Vânzări directe pentru clienți și canale de distribuție: parteneri locali de afaceri în Africa de Nord
- Buget sporit cu 52,6% în anul financiar 18, pentru clienții din Africa de Nord
- Acorduri aranjate cu EPC, subcontractanții și utilizatorii finali
- POR lunar, raportarea CRM
- Politici de vânzări, practici și proceduri formulate
- Proiecte majore: realizarea proiectului AL RAR Sonatrach, contract FC cu 4 mill. USD

Manager de aplicații, Supape Fisher pentru controlul debitului

- Manager de aplicații în Africa de NV, supape de control debit, gestionarea unei echipe de 7 ingineri
- Țeluri de performanță stabilite pentru fiecare membru al echipei de ingineri
- Instruire și dezvoltarea aplicațiilor de ingineri din PMP
- Vânzări permanent motivat eși inspirate și ingineri de vânzări interne cu accent pe țelurile companiei
- Suport tehnic oferit pentru aplicații severe de servicii în țiței și gaze, proiecte energetice cu aplicări de supape de control; monitorizarea livrărilor din grafic pentru contracte

WESCO – Abu Dhabi, Emiratele Arabe Unite / Weir Engineering Services

2011 – 2014

Manager de vânzări, Orientul Mijlociu, Weir Power and Industrial

- Dezvoltarea afacerii pentru servicii și sectorul post-piață din țiței & gaze și energie
- Precalificare pentru grupul de companii ADNOC și ADWEA din Abu Dhabi
- Strategia de vânzări elaborată pentru teritoriu nou și creșterea afacerii Co. Weir UK & Orientul Mijlociu
- Participarea la proiecte de licitații internaționale pentru servicii și post-piață, precum și pentru echipamente noi: supape, pompe, turbine pe abur & gaze, intervenții la compresoare și servicii în zona Orientului Mijlociu
- Analizarea unor oportunități noi de afaceri cu clienții existenți și potențiali precum EMAL
- Prețuri și discounturi de vânzări negociate prin consultare cu departamentul inginerie și estimări
- Ținte îndeplinite la produse și soluții pentru servicii la reparații de echipamente turbo
- Proiecte majore: intervenții la compresoare pentru ADMA-OPCO: asigurarea unui contract de servicii de 4 mill. USD

Circuite de control Johnsons, Abu Dhabi, Emiratele Arabe Unite

2010-2011

Manager de clienți, Abu Dhabi, Johnsons Controls, Inc.

- Dezvoltarea afacerii pentru clienții cheie: ALDAR; AL FUTTAIM
- Dezvoltarea afacerii pentru consultanți, contractanți și integratori, EPC
- Rapoarte zilnice coordonate pentru proiectele și licitațiile clienților cheie
- Pregătirea și livrarea prezentărilor pentru clienți
- Proiecte majore ale Sucursalei Abu Dhabi: Universitatea New York pe Insula Saadiyat, asigurat contract pentru AHU de 2 mill. USD

IMI INTERNAȚIONAL, NORGREN & CCI, București, România

2008 – 2010

Manager de vânzări în regiune și manager principal de conturi pentru industria de prelucrare

- Dezvoltarea afacerii și manager de vânzări pentru sectorul țitei, gaze și energie
- Manager al echipei inginerilor de vânzări ce include Bulgaria și România
- Constituirea relației cu clienții cheie și cu contractanții din sectorul energetic pentru piața românească
- Date actualizate despre piață și afaceri
- Proiecte majore pentru CCI Supape de control: LP turbină de bypass pentru CET Rovinari, asigurat contract de 2 mill. USD

EMERSON PROCESS MANAGEMENT AG, București, România

1997 – 2007

Lider de grup în cadrul Managerului de conformare pentru vânzări și tranzacții

- Manager pentru vânzări echipa internă a inginerilor de vânzări: responsabilă să atingă țintele asigurând calitatea din cotații pentru aparataj și supapele de control Fisher
- Transmis rapoarte de KPI către managerul de țară pentru performanță și sarcinile de lucru
- Îmbunătățirea colaborării cu clienții interni: fabricile din Europa și SUA, birourile de administrare a comenzilor și managerii de vânzări
- Asigurarea instruirii tehnice pentru transmițătoare Rosemount, contoare de debit Vortex și micro motion, supape Fisher de control pentru echipa tehnică a vânzărilor interne
- Instruire permanentă și instruire tehnică pentru echipa de ingineri
- Prezentări tehnice la clienți în timpul târgurilor
- RDSL / PDSL îmbunătățit la 90%
- Manager de conformare a părții comerciale – raportare către managerul de țară și către directorul pentru conformarea părții comerciale, Emerson Europa

EDUCAȚIE ȘI INSTRURIE: Diplomă de masterat, Facultatea de Energetică, Institutul Politehnic București**Cursuri și instruire:**

- Seminar pentru dimensionarea supapelor Fisher, Elveția (1999)
- Seminar Vortex, Olanda (2000)
- Seminar privind reglatoarele de presiune, Republica Cehă (2001)
- Introducere în marketing, Ontario, Canada (2001)
- Diferențierea performanței FIELDVUE, Franța (2002)
- Instruire în leadership, Elveția (2007)
- Instruire pentru vânzări & negocieri persuasive structurate, Danemarca (2008)

- Cele 7 obiceiuri ale persoanelor foarte eficiente, București (2008)
- Leadership cu accent pe client, Regatul Unit (2009)
- Ajutându-i pe alții să reușească, Regatul Unit (2009)
- Conducând în cadrul Emerson, UAE (2016)

Carnet de conducere

Limbi străine:

Engleză – fluent

Franceză, spaniolă – înțelegere