

Valentin Radu

PROFIL PROFESIONAL

Executiv cu experiență vastă în poziții de management, se bazează pe capacitățile de analiză și înțelegere profundă a particularităților și specificului fiecărei afaceri și pe o abordare de echipă pentru a livra în mod constant rezultate superioare. Bazându-se pe expertiza semnificativă în managementul și îmbunătățirea performanței, are capacitatea de a stabili și implementa orientarea strategică și direcția operațională, concentrându-se asupra proceselor cu valoare adăugată și având o abordare axată pe identificarea soluțiilor în rezolvarea problemelor. Deține o experiență solidă în managementul schimbării organizaționale având o capacitate demonstrată de a insufla o viziune comună și de a dezvolta echipe dinamice și orientate către performanță. Stil de conducere antreprenorial, bazat pe o planificare eficientă dublată de capacități remarcabile de organizare, comunicare și devotament constant pentru excelență.

Consultant de profesie cu studii în managementul afacerilor, coroborate cu o experiență semnificativă în consultanță strategică și management executiv, deține abilități deosebite de negociere și vânzare, și realizări semnificative atât în restructurarea și reorganizarea cu succes a companiilor aflate în situații de criză sau dificultate financiară cât și în maximizarea valorii companiilor prin măsuri și inițiative de dezvoltare a afacerii și prin implementarea unor strategii eficiente pentru atingerea excelenței financiare și operaționale.

A finalizat cu succes patru mandate de management interimar/ Chief Restructuring Officer și peste zece mandate de fuziuni și achiziții – inclusiv privatizări, achiziții și dezinvestiri/vânzări de active.

Abilități de Restructurare Financiară și Strategie. Experiență în gestionarea situațiilor financiare complexe, incluzând managementul obligațiilor și angajamentelor bancare asumate, managementul fluxurilor de numerar, restructurarea datoriilor, negocieri cu finanțatorii și creditorii și implementarea strategiilor de îmbunătățire a performanței financiare și operaționale.

Capacități de Analiză și Decizie. Evaluează situațiile complexe, stabilind obiectivele prioritare și organizând eforturile și echipele pentru atingerea obiectivelor stabilite. Abilități deosebite în luarea deciziilor critice având în același timp capacitatea de a ține în echilibru și de a gestiona nevoile și așteptările tuturor părților interesate (creditori, acționari, angajați, clienți și management).

Dezvoltarea și Consolidarea Echipelor. Recrutează și dezvoltă echipe inter funcționale eficiente, motivându-le pentru atingerea obiectivelor de profitabilitate, atât în situații de stabilitate financiară și economică cât și în situații de criză. Implementează planuri de dezvoltare profesională pentru îmbunătățirea performanțelor și capabilităților angajaților. Abilități excelente de conducere și mentorat.

Expertiză în Management Operațional. Capabilități deosebite în dezvoltarea și managementul proceselor și în înțelegerea profundă a factorilor determinanți ai succesului afacerii. Experiență în conducerea echipelor de management, în identificarea și corectarea problemelor critice, în reducerea costurilor și raționalizarea cheltuielilor, în creșterea marjei brute a produselor și serviciilor furnizate și în creșterea sustenabilă a veniturilor, profitului și valorii companiei.

DOMENII DE EXPERTIZA

- Strategie și planificare strategică
- Finanțe, bugetare și managementul costurilor
- Profitabilitate, analiza costurilor și managementul performanței
- Restructurare și reorganizare
- Redesenarea Proceselor de Business
- Managementul Proiectelor
- Pregătirea și dezvoltarea echipelor de management
- Structurarea tranzacțiilor, negocierea contractelor și alianțe strategice
- Managementul vânzărilor și al operațiunilor

REALIZARI CHEIE

- A activat ca CEO interimar și Chief Restructuring Officer (CRO) al unui importator și distribuitor important de produse farmaceutice și para farmaceutice aflat într-un proces complex de restructurare financiară și operațională
- Mandat de acționarii celui mai mare producător de lacuri și vopsele decorative din România, care a achiziționat un competitor mai mic, pentru a dezvolta, gestiona și implementa procesul de integrare post-fuziune al celor două entități. Proiectul a inclus dezvoltarea conceptului și arhitecturii de integrare și a cadrului strategic (definirea obiectivelor strategice, dezvoltarea principiilor și fundamentelor noii culturi organizaționale și tipologia

proceselor de integrare), identificarea sinergiilor și dezvoltarea planului de acțiuni pentru implementarea integrării, redesenarea proceselor cheie, relocarea facilităților de producție, dezvoltarea unei platforme logistice integrate pentru deservirea clienților noii entități, regândirea și redesenarea modelelor de distribuție directă și indirectă etc.

- Mandat de un Fond de Capital Privat, acționar al unuia dintre cei mai importanți distribuitori de piese de schimb din Europa, pentru a gestiona și implementa un proces amplu de reorganizare a operațiunilor din Europa Centrală și de Est și de a acționa ca și Director Executiv interimar, cu scopul de a restabili poziția de piață, controlul asupra operațiunilor companiei și de a îmbunătăți capacitățile manageriale și direcția strategică și operațională. Pe durata mandatului de restructurare și reorganizare a fost direct responsabil pentru managementul operațional și îndeplinirea obiectivelor de performanță pentru un business cu o cifra de afaceri de peste 80 mil. EUR.
 - A gestionat ieșirea companiei din situația critică prin managementul eficient, zilnic, al fluxurilor de numerar, restructurarea datoriilor, negocieri intense cu creditorii și furnizorii societății și implementarea unor măsuri strategice cu scopul creșterii eficienței financiare și operaționale.
 - A adaptat structura organizațională la noua strategie de afaceri, fapt ce a permis o recuperare rapidă a vânzărilor pierdute în perioada de criză și tranziția companiei către un nivel nou de creștere accelerată.
 - A recâștigat încrederea partenerilor și a întărit și încurajat colaborarea în cadrul organizației printr-un management eficient și colaborativ, construind o echipă motivată și orientată către performanță.
 - A crescut substanțial volumul vânzărilor (+27%), marja operațională (+5p.p.), EBITDA (+80%) și fluxul de numerar, reducând în același timp nivelul datoriilor nete (-22%), creanțelor neîncasate (- 58%) duratei de încasare a creanțelor (durata medie de încasare a scăzut de la 65 zile la 42 zile) coroborate cu o creștere semnificativă a calității serviciilor prestate clienților.
 - În primele 12 luni de la începerea mandatului a lansat cu succes șase linii noi de produse și a crescut gradul de acoperire al pieței cu peste 50%.
 - A condus compania în top 5 jucători în fiecare din piețele pe care activa în Europa Centrală și de Est.
- Mandat de către proprietarii liderului pieței domestice de furnizare a apei în sistem de filtrare (POU) pentru a iniția și gestiona procesul de vânzare a afacerii către liderul pieței de servicii de furnizare a apei în sistem water-cooler. În cadrul mandatului a furnizat servicii de consiliere și consultanță vizând creșterea eficienței operaționale și îmbunătățirea rezultatelor financiare, conducând la o creștere semnificativă a valorii întreprinderii. A furnizat consultanță și expertiză relevantă în fiecare etapă a procesului de vânzare, de la identificarea și evaluarea potențialilor cumpărători până la gestionarea procesului de due-dilligence/analiza și finalizarea tranzacției.
- A inițiat, gestionat și încheiat în numele acționarului majoritar, procesul de vânzare al Băncii Tiriac către HVB Bank și fuziunea ulterioară cu UniCredit Bank. Astfel a conceput și implementat cu succes un program de răscumpărare de acțiuni de la investitorii instituționali și acționarii minoritari ai Băncii Tiriac (au fost răscumpărate acțiuni reprezentând un procent de 15,6% capitalul social), a coordonat echipa de consultanți și a gestionat procesul de evaluare, a decis strategia de vânzare cu scopul maximizării valorii pentru acționarii băncii și a încheiat cu succes procesul de vânzare (negocierea contractului de vânzare cumpărare, gestionarea relației cu autoritățile relevante – BNR, Consiliul Concurenței etc.)
- Mandat de un Fond de Capital Privat, acționar majoritar al celui mai mare producător de medicamente generice din România, pentru implementarea unui program de reorganizare și regândire a proceselor funcționale și operaționale, cu obiectivul de a crește valoarea entității pe fiecare componentă a lanțului de valoare adăugată și obținerea certificării de Bune Practici de Producție (GMP – Good Manufacturing Practice) pentru facilitățile sale de producție. Proiectul a presupus reorganizarea activităților și operațiunilor companiei, regândirea și reorganizarea liniilor de producție, renunțarea la activitățile de producție a compușilor chimici și a produselor chimice grele, maparea proceselor și a responsabilităților, și regândirea întregii structuri organizaționale a companiei. Implementarea cu succes a tuturor măsurilor cuprinse în planul de reorganizare și restructurare a condus, pe termen scurt, la o dublare a valorii de piață a companiei (compania fiind listată la Bursa de Valori București) și, pe termen mediu, la o vânzare de succes către unul din liderii mondiali în producția de medicamente generice.
- Peste 15 ani de experiență în consultanță strategică și de management, care au permis acumularea unui nivel complex de cunoștințe, experiență și know-how atât funcționale cât și industriale, la nivel național și internațional. A gestionat și coordonat un număr mare de proiecte complexe de strategie și de restructurare/reorganizare atât pentru clienți naționali cât și internaționali (Roman, Silcotub, ICMRS Galați, Chavdar, Agricola Bacău, E-on, Petrom, Ruhrgas, DB, Arcelor, Sidex, Austrian Airlines, Novartis, Henkel, Interbrew, Purina, Orange, SAB – South African Breweries etc.).

CARIERA PROFESIONALĂ

04/2018 – prezent Poziție:	Societatea Energetica ELECTRICA S.A. <i>Membru independent neexecutiv al Consiliului de Administrație</i> <i>Președinte al Consiliului de Administrație (12/2018 – 07/2020)</i>	București
08/2008 – prezent Poziție:	Platinum Capital <i>Fondator și Managing Partner</i>	București

<i>Responsabilități:</i>	Înființarea și dezvoltarea unei companii de consultanță axată pe furnizarea de servicii de consiliere strategică, consultanță financiară și consultanță pentru fuziuni și achiziții către companii de mărime medie și investitori financiari, incluzând servicii de strategie, redresare și restructurare, interim management și management al crizelor.	
<i>Realizări:</i>	A încheiat cu succes peste zece și proiecte de strategie, restructurare, fuziuni și achiziții și mandate de management interimar.	
08/2005 – 08/2007.	TiriAcAuto, Autorom – Distribuitor General DaimlerChrysler	București
<i>Poziție:</i>	<i>Director General, Președinte al Consiliului Director</i>	
<i>Responsabilități:</i>	Managementul strategic al diviziei TiriAcAuto și managementul operațional al Autorom, importatorul și distribuitorul general al concernului DaimlerChrysler în România. Design-ul și implementarea strategiei de dezvoltare a segmentului de retail atât pentru TiriAcAuto cât și pentru Autorom, incluzând vânzarea cu amănuntul a vehiculelor, a serviciilor de reparații și a pieselor de schimb. Dezvoltarea și gestionarea rețelei de distribuție (reprezentante de vânzări și service) pentru mărcile concernului DaimlerChrysler (MercedesBenz, Chrysler, Jeep, Dodge, Smart), inclusiv implementarea la nivel de rețea de distribuție a standardelor BER (Block Exemption Regulation) și cerințelor de reprezentare a mărcii pe piață românească. Dezvoltarea și implementarea strategiei de creștere a diviziei TiriAcAuto. Inițierea, coordonarea și înființarea DaimlerChrysler Romania – joint venture între TiriAcAuto și DaimlerChrysler AG.	
<i>Realizări:</i>	Creșterea cifrei de afaceri și a cotei de piață (atât pe segmental de vânzări vehicule cât și pe cel de piese de schimb) cu 30% în 2005 și respectiv 55% în 2006. Reorganizarea operațiunilor de import, distribuție și retail și implementarea unui sistem de management orientat către performanță; dezvoltarea unei echipe manageriale tinere, motivată și profesionistă. Înființarea cu succes a joint venture-ului DaimlerChrysler Romania și transferul lin al întregii organizații și a activităților operaționale către noua entitate. Extinderea rețelei TiriAcAuto la peste 25 de centre integrate (vânzări și service) multi-marcă.	
04/ 2003 – 08/2007	TiriAcHoldings	București
<i>Poziție:</i>	<i>CEO</i>	
<i>Responsabilități:</i>	Managementul strategic și operațional al TiriAcHoldings, incluzând coordonarea tuturor companiilor membre ale holdingului TiriAc și administrarea intereselor și investițiilor strategice sau de portofoliu ale TiriAcHoldings în Metro Romania, AllianzTiriAc, Globe Ground Romania, IFMA și Banca TiriAc. Reorganizarea TiriAcHoldings și implementarea unei noi strategii de business și a unei noi abordări; implementarea unei structuri de holding divizionale, care să grupeze sub aceeași umbrelă companiile activând în același domeniu sau segment de piață. Definirea și implementarea unei strategii de dezvoltare pe termen lung a grupului, ținând cont de resursele existente, operațiunile curente și oportunitățile de afaceri din noi domenii de activitate. Structurarea și aranjarea finanțării pentru toate companiile grupului și pentru proiectele de investiții imobiliare aflate în dezvoltare sau programate a fi dezvoltate. Reorganizarea activităților TiriAcAuto având ca și obiectiv dezvoltarea unei rețele de centre de vânzări și servicii post-vânzare care să asigure o acoperire optimă a pieței și un nivel de reprezentare eficient pentru fiecare din mărcile aflate în portofoliul TiriAcAuto. Fuziunea tuturor companiilor independente cu activitate în retailul auto într-o singură entitate, urmând o strategie unitară, având aceleași obiective de performanță, o abordare consistentă și unitară a pieței furnizând același standard de calitate clienților. Membru în Consiliile de Administrație și/sau Consiliile Directoare ale Băncii TiriAc, AllianzTiriAc Asigurări, TiriAc Leasing, Premium Leasing, Romcar (importatorul și distribuitorul general al Ford în România) și Autorom (importatorul și distribuitorul general al DaimlerChrysler în România).	
<i>Realizări:</i>	Crearea, dezvoltarea și implementarea unei structuri de holding divizionale, bazate pe linii de business, fiecare coordonate de către un Director de Divizie/BU Manager (auto, aviație, servicii financiare, imobiliare și administrare proprietăți etc.). Inițierea, coordonarea și încheierea cu succes a procesului de vânzare al Băncii TiriAc către HVB și fuziunea ulterioară cu UniCredit Bank Romania. Creșterea cifrei de afaceri a TiriAcAuto la aprox. 500 mil. EUR, corespunzătoare unui volum de vânzări de peste 17.000 de vehicule în 2005.	

Creșterea volumului de finanțări acordate de Tiriac Leasing de la 25 mil. EUR în 2003 la peste 120 mil. EUR în 2005.

Gestionarea cu succes a unui grup de companii cu o cifră cumulată de afaceri de aprox. 2 mld. EUR, la nivelul anului 2005.

04/1995 – 03/2003

Roland Berger Strategy Consultants

București

Poziție:

Senior Project Manager

Responsabilități:

Coordonarea și managementul operațional al unor proiecte de consultanță complexe și a unor echipe de proiect interdisciplinare, cu asumarea responsabilității pentru rezultatele proiectelor și gestionarea bugetelor alocate.

Responsabilități pentru generarea/achiziția de noi proiecte de consultanță și noi clienți; promovarea activă a serviciilor de consultanță strategică.

Dezvoltarea de analize sectoriale și pe industrii.

Îndrumarea, coaching-ul și coordonarea colegilor mai tineri.

Dezvoltarea competențelor funcționale în strategie, restructurare și reorganizare, privatizări/fuziuni și achiziții, marketing și remodelarea proceselor.

Realizări:

A gestionat și implementat peste 40 de proiecte de consultanță într-o varietate de industrii precum bunuri de larg consum, industria farmaceutică, energie, telecomunicații și IT, servicii financiare și bancare, industria prelucrătoare și construcții de mașini etc.

Dezvoltarea și achiziționarea de proiecte de consultanță (strategie, operațiuni, restructurare etc.) cu o valoare cumulată de peste 5 mil. EUR în comisioane de consultanță.

EDUCATIE:

1991 – 1996

Academia de Studii Economice

București, Romania

Diploma de Licență în "Managementul serviciilor și administrarea afacerilor"

1996 - 2000;

Roland Berger Strategy Consultants

2001 - 2002

Seminarii și cursuri de specializare în Strategie, Finanțe, Restructurare, Planificarea Scenariilor, Comunicare și Leadership cu specialiști ai **RBSE** și profesori de la INSEAD și London Business School

LIMBI STRAINE:

Engleza

citit, vorbit, scris

foarte bine

Franceza

citit, vorbit, scris

bine

AFILIERI PROFESIONALE:

Membru al Fundatiei RBL – Romanian Business Leaders

Membru al TMA Romania – Turnaround Management Association