

INFORMAȚII PERSONALE

Dan Marius Ovidiu ISTODOR



EXPERIENȚA PROFESIONALĂ

10/03/2016–Prezent

Director General

SC IOR SA

Str. Bucovina Nr. 4, sector 3, 030393 București (România)

www.ior.ro

01/09/1999–09/03/2016

Director Comercial

SC IOR SA

Str. Bucovina Nr. 4, sector 3, 030393 București (România)

www.ior.ro

- Elaborarea, fundamentarea și realizarea programelor de marketing-promovare și a celor de vânzare la intern și export pentru aparatura opto-electronică;
- Inițierea, negocierea, încheierea și derularea contractelor de vânzări, colaborări, cooperări externe în vederea valorificării produselor realizate de societate;
- Participarea la realizarea programelor de cercetare dezvoltare și realizarea de noi aparate și echipamente în conformitate cu rezultatele studiilor de piață, a cerințelor clienților potențiali și a nivelului tehnico-comercial impus de concurență;
- Managementul activităților logistice în cadrul societății (responsabile pentru întreg lanțul logistic achiziții, transport-manipulare, stocare, livrări-expediții);
- Coordonarea și elaborarea studiilor de piață în vederea fundamentării dezvoltărilor de produse, realizare a programelor de vânzări, a celor de promovare-publicitate, cât și, implicit, a programelor de achiziții necesare îndeplinirii programelor și obiectivelor în domeniul vânzărilor;
- Elaborarea documentațiilor conforme pentru organizarea procedurilor de achiziție, derularea acestora și îndeplinirea contractelor încheiate, referitoare la baza materială;
- Propune și implementează procedurile specifice în domeniul vânzărilor interne, externe, cooperări-colaborări, achiziții, depozitare, transport intern și extern;
- Răspunde de întreaga activitate de vânzări, achiziții, transport și depozitare implementând managementul specific acestui sector de activitate și participând la coordonarea-implementarea activităților ce concurează la realizarea strategiei generale a societății, cât și a obiectivelor specifice rezultate pentru implementarea acesteia.

1979–1999

Șef Departament export-import și cooperare internațională

SC IOR SA

Str. Bucovina Nr. 4, sector 3, 030393 București (România)

www.ior.ro

- Participă la elaborarea, fundamentarea și implementarea programului de vânzări și cooperări externe, răspunde de implementarea programului aprobat colaborând, în acest sens, cu toate departamentele implicate – tehnic, producție, asigurarea calității, logistică;
- Propune, inițiază, participă și elaborează documentele necesare privind negocierea tehnico-comercială a unor contracte de vânzare la export, cât și de colaborare-cooperare externă;
- Răspunde de realizarea contractelor de export încheiate, sens în care organizează și desfășoară colaborări interne cu toate departamentele implicate;

- Elaborează toate documentele necesare pentru participare la licitații externe, efectuare de negocieri-contractare și întocmire a documentelor de livrare-expediție;
- Participă la întocmirea planului valutar al societății;
- Coordonează legăturile tehnico-comerciale cu parteneri externi;
- Fundamentează și elaborează în baza documentelor tehnice și a cererilor specifice programul de achiziții din import, întocmește cereri de ofertă, primește și avizează oferte, propune și participă la încheierea contractelor de achiziții, răspunde de realizarea acestora, cât și de eliberarea în fabricație la timp și în conformitate cu procedurile specifice ale materialelor achiziționate.

1977–1979 **Economist în cadrul departamentului de export-import, responsabil cu activitățile de colaborare-cooperare externă**

SC IOR SA
Str. Bucovina Nr. 4, sector 3, 030393 București (România)
www.ior.ro

- Propune, fundamentează și participă la întocmirea programului anual de colaborări-cooperări externe.
- Participă la negocierea-încheierea contractelor de colaborare-cooperare externă răspunzând de existența și obținerea întregului set de documente, documentații, aprobări și avize necesare acestei activități.
- Coordonează activitatea de implementare la nivelul compartimentelor implicate (tehnic, producție, economic, comercial) a prevederilor, condițiilor și termenelor conform contractelor încheiate întocmind programe de implementare-realizare, documentații și documente aferente.
- Coordonează activitatea de colaborare externă inclusiv în domeniul tehnico-științific care are ca obiectiv realizarea produselor în cooperare.

EDUCAȚIE ȘI FORMARE

2006–2010 **Doctor în management** ISCED 8

Academia de Studii Economice, București (România)

Titlul tezei de doctorat: *Căi și metode de extindere a vânzărilor de produse ale industriei optice*

1994–1994 **Managementul tranziției**

Institutul Român de Management (în subordinea Ministerului Muncii), București (România)

1973–1977 **Economist în domeniul Relațiilor Economice Internaționale**

Academia de Studii Economice, Facultatea de Comerț, Secția Relații Economice Internaționale, București (România)

COMPETENȚE PERSONALE

Limba(i) maternă(e) Română

Alte limbi străine cunoscute

	ÎNȚELEGERE		VORBIRE		SCRIERE
	Ascultare	Citire	Participare la conversație	Discurs oral	
germană	C1	C1	C1	C1	C1
engleză	C1	C2	C1	C1	C2
franceză	A2	B2	B2	A2	A2

Niveluri: A1 și A2: Utilizator elementar - B1 și B2: Utilizator independent - C1 și C2: Utilizator experimentat
Cadrul european comun de referință pentru limbi străine.

Competențe organizaționale/manageriale

- Capacitate de coordonare și de implementare a conceptelor teoretice și practice, ca urmare a acumulării cunoștințelor și experienței manageriale cât și a studiilor doctorale în domeniu;
- Leadership, în condițiile în care coordonez în prezent o echipă de peste 30 de persoane cu pregătire diferită (tehnică, economică, medie) implicați în vânzare, achiziții, transport, depozitare și execuție;
- Spirit organizatoric vast, ca urmare a participării și chiar inițierii de programe de organizare a societății la care lucrez, cât și la altele, în calitate de consultant.

Competențe dobândite la locul de muncă

- Spirit de echipă: am coordonat realizarea de programe și activități ce implicau discipline diverse tehnice, economice, comerciale și care trebuiau îndreptate susținut și coerent spre ținte comune unice;
- Capacitatea de adaptare la mediu multicultural obținută prin activități constante și susținute de negocieri în străinătate sau în țară cu parteneri străini;
- Capacitate de comunicare foarte bună obținută ca urmare a experienței de peste 30 de ani în domeniul vânzărilor și achizițiilor.

Alte competențe

Posed aptitudini tehnice în utilizarea echipamentelor optoelectronice și optomecanice realizate de SC IOR SA cât și a celor de la firme concurente, cunoștințele fiind dobândite în cei peste 30 de ani de experiență în cadrul societății și a activității de promovare-vânzare, competență în utilizarea MS Office.

Permis de conducere

B

INFORMAȚII SUPLIMENTARE**Afilieri**

- Începând cu anul 2011 sunt cadru didactic asociat la Academia de Studii Economice București, Catedra de Management, Departamentul de Management;
- Începând cu anul 2008 până în 2013 sunt membru în Consiliul Director al organizației patronale PATROMIL;
- Stagiul militar efectuat în anul 1979 - ofițer în rezervă specialitatea intendență.

Publicații

- Istodor D. - Rolul și importanța susținerii institutionalizate în stimularea industriei opto-electrice, Simpozionul abordări moderne în managementul și economia organizației, Nr. special al revistei Calitate Acces la succes Cot. B+, 2008, ISSN 1582 -2559
- Istodor D., Bășanu G. -Promovarea vânzării de produse optice prin expoziții de specialitate, Simpozionul abordări moderne în managementul și economia organizației, Nr. special al revistei Calitate Acces la succes Cotata B+, 2008, ISSN 1582 -2559
- Istodor D. - Îmbunătățirea calității produselor- cale importantă de creștere a competitivității exportului de echipamente electrono- optice. Simpozionul Management, manageri și organizații, 2007, ISBN 978-973-594-999-0
- Istodor D., Bășanu G.- Direcții de acțiune ale industriei optice românești în vederea îndeplinirii criteriilor industriale de integrare în UE, Simpozionul abordari moderne în managementul și economia organizației, 2006, ISBN 978-973-594-869-6, 978-606-505-003-7
- Istodor D. - Tendințe actuale și de perspectivă ale industriei optice, Simpozionul abordari moderne în managementul și economia organizației, 2006, ISBN 978-973-594-869-6, 978-606-505-003-7
- Istodor D. - Sistemul vânzarilor directe componentă a strategiei de marketing a industriei optice Românești, Preconferita la congresul mondial de economie și istorie economica sect 44, 2006, ISBN 973-739-259-0, ISBN 978-973-739-259-6
- Istodor D. - Politica promoțională-factor de creștere a vânzărilor, Investiții, cunoaștere, eficiența, Simpozion International ASE București, Facultatea de Management, 2005, ISBN 973—87454—3-8 vol2

- Istodor D. - Promovarea prin eveniment –tehnică promoțională în domeniul industriei optice, Conferință economică internațională binomul sărăcie-bogăție și integrarea în UE, 2005, ISBN 973-739-101-2
- Istodor D. - Tendințe și perspective în ramura industriei optice și electrono-optice, Simpozionul Management și competitivitate, București, Ed. ASE, 2004, ISBN 973-594-608-4
- Istodor D. - Evoluție și tendințe pe plan mondial în producerea și vânzarea echipamentelor electro-optice, Investițiile în sistemul afacerilor. Simpozionul investițiile și relansarea economică, 2003, ISBN 973-86365-0-7
- Istodor D. - Metode și tehnici de extindere a vânzărilor în situații de restrângere a pieței determinată de reducerea veniturilor financiare ale consumatorilor, Simpozionul Internațional, "Management și performanță economică", 2002, ISBN 973-594-494-4