

Manager de program

12/2017 - Prezent

Companie Privată, UK

Parte a grupului de management de produse, Servicii și Strategie comercială, acționând ca punct unic de contact (intern și extern) pentru aspectele de ordin tehnic care implică unul din serviciile companiei cu focus pe 3 direcții de activitate:

- Relația cu parteneri
 - Introducerea partenerilor noi (programe financiare, bănci, instituții financiare) în procedura de integrare
 - Punct unic de contact pe partea tehnică – integrare, testare, proceduri și protocoale
 - Verificarea și validarea scenariilor de lucru: Asigurarea calității, Testarea de validare a integrării, Testare beta închisă, Testare beta deschisă
 - Asigurarea de suport, documentație și pod de comunicare între diferitele echipe cu competențe în ceea ce privește investigarea și replicarea deficiențelor descoperite, testarea și validarea soluțiilor propuse și punerea în producție
- Relația cu sediul central și centrele de dezvoltare și cercetare
 - Asigurarea suportului pentru situațiile în care este necesară înlocuirea anumitor resurse tehnice (certificare tehnică a rețelelor de card, investigarea și replicarea în condiții de uz normal sau special, adunarea de informații și date și validarea acestora în vederea punerii în funcțiune în producție)
 - Organizarea și coordonarea grupurilor de lucru și de test la nivel local și regional
 - Asigurarea de suport și transfer de cunoștințe pentru departamentul de Suport Clienți în funcție de problemele raportate, deciderea căilor de urmat sau declinarea către alte departamente
 - Validare, aprobare și punere în producție de noi funcții și versiuni ale serviciului sau a diferitelor componente
- Proiecte strategice
 - Dezvoltarea de strategii și proiecte care să mărească adopția și utilizarea serviciului
 - Integrarea cu companii de tip fin-tech pentru a dezvolta capacitățile serviciului
 - Evaluarea și prezentarea următoarelor direcții de urmat pentru a fi discutate la nivelul directorului de divizie

Manager tehnic

03/2015 - 12/2017

Companie Privată, UK

Parte a grupului de management de produse electronice de consum, cu atribuții pe zona de servicii de tip Smart TV și conținut, responsabil cu toate stagiile de integrare tehnică și lansarea de produse noi:

- Colaborează cu diferitele echipe din divizie (training, retail, digital, vânzări directe și indirecte, juridic) pentru a asigura că produsele și serviciile sunt gata de lansare, respectă regulile de complianță și sunt aliniate cu așteptările clienților (parteneri sau clienți finali)
- Monitorizare constantă a trendurilor consumatorilor și a evoluției pieței de Smart TV și servicii pentru descoperirea oportunităților strategice care pot oferi un avantaj la punctele de vânzare
- Funcție de suport pentru activitățile de marketing (promoții, campanii digitale, pregătirea segmentării în vederea executării de strategii targetate în funcție de diferiți indicatori de performanță)
- Rol de manager tehnic pentru un număr de parteneri strategici pentru a asigura implementarea și lansarea conform calendarelor de evenimente prestabilite pentru o gama variată de dispozitive și servicii
- Colaborare strânsă cu partenerii de televiziune, operatorii de tip Pay-TV, partenerii de tip OTT, companii de dezvoltare și integrare în platformele de tip SmartTV și deținătorii de drepturi de conținut pentru a susține, ghida, asigura dezvoltarea, testarea, certificarea și lansarea noilor servicii în ecosistemul digital al companiei
- Susținerea de prezentări, introducerea în procesele și prezentarea documentației relevante cu focus pe indicatorii de performanță (termene de livrare, impact pentru consumatori și costuri reduse)
- Coordonator pentru echipele tehnice pentru a seta indicatorii de performanță și a alinia prioritățile
- Monitorizare și evaluare constantă pentru a evita blocajele și a eficientiza diferitele linii de lucru ce se desfășurau simultan pentru a livra în timpul agreat
- Evaluări periodice de proiect – status curent, progres, stadiul următor, criterii de măsurare a performanței și raportarea către directorul diviziei
- Colaborare, consultare și monitorizare constantă a părerilor consumatorilor pe baza rapoartelor primite din magazine, de pe forum-urile de discuție, de la echipele de tip call-center și din diviziile interne pentru a depista rapid, investiga, propune și valida soluții în vederea minimizării impactului asupra consumatorilor și asupra imaginii companiei
- Persoană unică de contact pentru incidente cu responsabilități directe în evaluare, comunicare și coordonare răspuns
- Sesiuni de lucru tehnice și comerciale pentru a alinia diferite echipe din companie și definirea obiectivelor strategice pe termen mediu și lung

Manager tehnic

05/2011 - 03/2015

Companie Privată – București

Parte a grupului de management de produse electronice de consum, cu atribuții pe zona de dezvoltare a serviciilor de tip Smart TV și conținut, implicat în stagiile de integrare tehnică și lansarea de produse noi, marketing bazat pe conținut și activități promoționale:

- Crearea și implementarea strategiei platformei de tip Smart TV pentru a încuraja adopția și atragerea de parteneri noi
- Parte a comitetului de planificare a activităților (identificare oportunități, strângere de informații, analiză modele de valoare și performanță, propunerea și execuția planurilor aprobate) în vederea alinierii cu strategia comercială
- Dezvoltarea parteneriatelor locale pentru a crea oportunități de venit prin crearea de pachete (dispozitive+ subscripții) pentru a crește apetitul cumpărătorilor pentru noile generații de Smart TV
- Parte a grupului de strategie regională prin care se foloseau metode de lansare a serviciilor în mai multe țări simultan
- Activități de marketing cu focus sporit pe execuție și evaluarea performanței periodice
- Responsabilitate în localizarea serviciilor regionale și globale – planificare și execuție
- Explorarea și implementarea scenariilor care permit convergența diferitelor echipe sau divizii (retail, vânzări, marketing, B2B) atât pentru Smart TV cât și pentru terminale mobile
- Parte din diferite echipe transversale care au drept scop mărirea competitivității produselor și mărirea gradului de interes al clienților
- Evaluare periodică a strategiilor și acțiunilor regionale/globale pentru a identifica scenarii relevante și cu impact potențial în scopul scăderii costurilor de execuție și întreținerea ecosistemului digital, retenție clienți, adoptare servicii noi de subscripție
- Persoană de legătură între furnizorii de conținut și diferitele echipe din cadrul companiei (sediul central, centre de cercetare și dezvoltare)

Specialist livrare servicii și operațiuni IT

12/2009 - 05/2011

Companie Privată – București

Consultant tehnic – Produse tehnice de uz personal

12/2008 - 12/2009

Companie Privată – București

Analist performanță vânzări indirecte

05/2008 - 12/2008

Companie Privată – București

Coordonator IT – Rapoarte și baze de date

05/2007 - 05/2008

Companie Privată – București

Specialist analiză și raportare

11/2005 - 05/2007

Companie Privată – București

Educație

Diplomă de licență: Drept și Administrație Publică

10/2006 – 06/2010

Universitatea Spiru Haret - București, Romania

Diplomă de licență: Științe Economice

09/2005 - 06/2008

Universitatea Creștină „Dimitrie Cantemir” - București, Romania

Cursuri:

Human Rights & Labour Standards Training - UK

Martie 2020

Performance Management - UK

Octombrie 2019

Driving High Performing Teams - UK

Aprilie 2017

Interese: Pasionat de tehnologie și progrese tehnologice, descoperiri medicale, jurnalism de investigație, jocuri pe calculator în echipă, călătorii.
Cauze sociale: Cancer Research UK, Magic Home, Dăruiește Viață.