



Ciprian Constantin DUMITRU

EXPERIENȚĂ PROFESIONALĂ

2015-Prezent	Director General New Challenge Marketing Research SRL
2006-2015	Manager Resurse Umane SC Future Marketing SRL
2004-2005	Manager Resurse Umane SC Marketing Mentor Consulting SRL
2000-2004	Store Manager – Operations Dpt. McDonald's Romania SRL
1999-2000	Store Manager – Operations Dpt. McDonald's Ukraine Ltd
1998-1999	First Assistant Manager – Operations Dpt. McDonald's Ukraine Ltd
1996-1998	Second Assistant Manager – Operations Dpt. McDonald's Romania SRL
1995-1996	Crew Member – Operations Dpt. McDonald's Romania SRL
1992-1995	Profesor Suplinitor – Istorie Școala Nr. 3 – Popești-Leordeni / IF

STUDII ACADEMICE

1996-2000	Facultatea de Drept Universitatea Româno-Americană
2000	Diploma de Licență – Facultatea de Drept Academia de Poliția A. I. Cuza

2001-2002 Studii post-universitare/ „Relații Internaționale“

ASOCIAȚII PROFESIONALE

2007 Marketing Research Association
2015 MSPA

ABILITĂȚI LINGVISTICE

	Vorbit	Scris	Citit
Engleză	Avansat	Avansat	Avansat
Rusă	Avansat	Mediu	Mediu

CURSURI ȘI TRAININGURI

- 1997** „Basic Operations Course“ (BOC) - **McDonald’s Romania SRL**
- 1998** „Intermediate Operations Course“ (IOC) - **McDonald’s Ukraine Ltd**
- 1998** „Applied Operations Course“ (AEC) - **McDonald’s Ukraine Ltd**
- 2003** „Business Leadership Practices Course“ (BLP) – **Hamburger University Munchen**
- 2003** „Basic and Methods in Offensive Marketing“ – Ludwig Maximilians University Munchen
- 2003** Certificat de Competențe Profesionale – Manager Restaurant – România, Consiliul pentru Standarde Ocupaționale și Atestare
- 2008** „Operations Training Workshop“ – MSPA Europe Berlin
-

ABILITĂȚI ȘI EXPERIENȚĂ

- Activități pentru creșterea gradului de mulțumire și a relațiilor cu clienții concretizate în: sondaje de opinie privind satisfacția clienților/ angajaților, verificări referitoare la calitate, seminarii pentru clienți, concepție traininguri vânzări, consolidare surse de informare despre piață / competiție.
- Asistență acordată Partenerilor în alcătuirea Planului de Afaceri, Concepția de proiecte/ programe menite să crească vânzările și cota de piață. Analize ale afacerilor Partenerilor și anticiparea tendințelor viitoare ale pieței pe care aceștia funcționează.
- Asistență în proiecte ce vizează reducerea costurilor și a maximizării valorii prin implementarea unor strategii referitoare la crearea ofertelor, calcularea prețurilor și a marjelor de profit.
- Asistență acordată Partenerilor în ceea ce privește dobândirea recunoașterii și încrederii în zona responsabilității sociale.
- Asistența acordată Partenerilor în zona implementării, menținerii și ridicării unor standarde de calitate și siguranță – cu ajutorul proceselor specifice de măsurare a calității.