

INFORMAȚII PERSONALE



EXPERIENȚĂ PROFESIONALĂ

Leonard Toth

Nascut in 1959 ,in mun.Tecuci-jud Galati

📍 Str. 1 Mai, nr.20 Sinaia (Romania)

☎ (+40)730017616

✉ leonard.s.toth@gmail.com

Martie 2023- prezent

Administrator Special TOTALGAZ Industrie SRL

10/2022-02/ 2023

Consilier Superior al Presedintelui SUPERCOM S.A.

Firma cu 3500 de angajati si o Cifra de Afaceri de 76mi. Euro in 2022

11 /2021-08/ 2022

Consilier Marketing-Comercial, al Presedintelui CHIMCOMPLEX-

Firma cu peste 2000 de angajati cu o cifra de Afaceri in 2020 de 1,2 mld lei, si un-EBITDA de 257milioane lei.

01/2021- 11/2021

Consilier General –Presedinte SUPERCOM S.A.

Firma cu 3200 de angajati si o Cifra de Afaceri de peste 70 mil.euro/an

Am coordonat acoperirea a trei functii : identificare de proiecte pentru dezvoltarea grupului de firme, atragerea de Fonduri pentru finantarea acestora, coordonarea operationala a Sucursalelor si punctelor de lucru din tara.

11/2017-12/2020

Director General

UMEB Bucuresti – producator de motoare electrice si Grupuri electrogene

- Am coordonat activitatea acestei unitati economice, cu o Cifra de Afaceri de aprox.7mil euro/an si 221 angajati.

- Dupa doi ani consecutivi,(2016-2017) in care activitatea acestei fabrici a inregistrat pierderi, primul semestru al lui 2018 a inregistrat o crestere a Cifrei de Afaceri cu 24% si un EBITDA pozitiv in fiecare luna.In 2019 am obtinut cu echipa pe care am creat-o, o crestere cu inca 15% fata de 2018

. Toate acestea, prin aplicarea de masuri manageriale, care au vizat managementul schimbarii in reorganizarea intregii structuri interne, a fluxului opeational,prin generarea unei atitudini pro-active atat in dezvoltarea de piata ,cat si (mai ales),de noi produse...

Anul 2020 ,a fost unul de supravietuire,in conditiile pandemiei ,an in care au fost facute eforturi pentru a asigura continuitatea , intr-un raport rezonabil,venituri/costuri

03//2016-10.2017

Director Comercial

UZUC S.A. Ploiesti - fabricant de utilaje pentru industria chimica si petrochimica

- Am coordonat activitatea Departamentului de Ofertare Achizitii si Logistica, a

Biroului de Management Contracte, a Biroului de Marketing Strategic si Operational.

03/2015—02/2016 **Director Management si Dezvoltare Afaceri**

TRANSFEROVIAR Grup (TFG,TFC, REMARUL 16 FEB Cluj, UVA Aiud) - 1500 de angajati, peste 80 mil.euro cifra de afaceri.

- Asigurarea managementului Echipelor Manageriale la nivel de Grup (obiective/indicatori-srijin-monitorizare),
- Raspunderea nemijlocită privind activitatea in ansamblu, pentru REMARUL 16 Feb.Cluj si UVA, Aiud

05/2014—01./2015 **Director de Marketing & Business Development**

Grupul de firme CONEX (ASAM, COMES, AGMUS, TES) - peste 1200 de angajati, peste 90 mil euro cifra de afaceri, Iasi (Romania)

- Sprijinirea activității de Comerț exterior a Grupului, si în mod nemijlocit, în calitate de Președinte CA al COMES S.A., coordonarea restructurării și dezvoltării activității acestei fabrici.
- Crearea condițiilor consolidării, stabilității, precum și a premiselor dezvoltării activității în ansamblu pentru această fabrică.
- Împreună cu echipa pe care am construit-o, am contribuit la reorganizarea interna a fabricii pe principiile managementului dezvoltarii, cu efect in multiplicarea de peste 3 ori a Cifrei de Afaceri și corelat cu aceasta, o creștere proporțională a Profitului.

2010-2014

Managing Partner

Ramot Trading, Bucuresti-Firma a avut ca activitate, asigurarea de asistenta tehnica si consiliere in management general si comercial pentru diferite firme , precum si comerțul (import –export) cu diferite produse..

01/2009—12./2009 **Vice-președinte Grup SCR.**

SCR - Serviciile Comerciale Române (AISA S.A.Cluj; SCR S.A Cluj., CAROMET S.A Caransebes.; Contactoare S.A Buzau.; Novatextile S.A Pitesti.; SINTEROM S.A.Cluj; Somes S.A.Dej, Iasitex S.A.Iasi; UZUC S.A. Ploiesti; INAV S.A. Bucuresti si Chimcomplex S.A.Borzești) - peste 6000 de angajați, București (Romania)

- Coordonarea activității departamentelor: Comercial, Marketing și Comunicare pentru toate unitățile Grupului, SCR și a activității operationale în ansamblul ei, pentru Divizia de Sud a Grupului SCR: Contactoare S.A. Buzau, UZUC S.A. Ploiești, și INAV (Institutul Național de Aviație) S.A. București.
- În această perioadă, a crescut atât cifra de afaceri, cât și profitul, pentru unitățile Grupului, și în mod special pentru cele trei unități pe care le-am coordonat în mod direct, prin aplicarea de măsuri specifice, adecvate fiecărei unități în parte..La Contactoare a fost multiplicata de 3(trei) ori Cifra de Afaceri, la UZUC au fost obtinute in 2009 cele mai bune rezultate, la INAV s-a realizat profit, si au fost promovate in premiera nationala ,primele drone -UAV-uri

01/2004—12/2008

Director Comercial

CHIMCOMPLEX S.A., Borzești

- Am preluat această unitate cu o pierdere lunară de peste un milion de dolari, am adus-o pana la finalul anului 2004 pe profit, profit ce a crescut semnificativ, an de an ;am adoptat măsuri specifice de restructurare autentică și nu doar de personal, raportate la acelasi management al schimbării.

Excepție a trendului semnificativ ascendent, a fost anul 2008, când datorită crizei mondiale ce fusese deja declanșată în acest domeniu, (exportul reprezenta peste 90% din Cifra de Afaceri), profitul a scăzut fata de anul anterior, dar s-a realizat de asemeni profit consistent.

- Am coordonat: Biroul de Marketing și Vânzări Interne, Biroul de Marketing și Vânzări Externe, Biroul de Marketing Strategic, Biroul de Aprovizionare-Import, Biroul Logistică - Transport .

- 1984–12/2003** **MEFIN S.A.** – producător de sisteme de injectie pentru motoarele diesel, Sinaia (Romania)
- 1984–1985** **Inginer Tehnolog – Departamentul Tehnologie la Cald**
- 1985–1987** **Șef Secție adjunct - tratamente termice**
- 1987–1996** **Inginer Tehnolog**
- 1996–2003** **Director de Marketing și Vânzări**
- Coordonarea Biroului de Marketing pentru piața internă, Biroul de Marketing pentru piața externă, Biroul de reclamă și publicitate, Biroul costuri planificate, strategii, prognoza, prețuri, Biroul de planificare producție, Biroul de vânzări pe piața internă, Biroul Export (vânzări pe piața externă).
- În această perioadă, a trecut prin trei perioade de restructurări, am crescut exportul de la 1,7 mil USD la 7,2 mil USD/an, creștere realizată atât intensiv, dar mai ales extensiv (de la 17 țări la 38 de țări în care am dezvoltat exportul), procentul exportului din Cifra de Afaceri a crescut de la 35% la 70%.
- Toate acestea pe fondul creșterii semnificative a CA și pe piața internă, atât pentru OEM cât și pe piața after market, pentru care am creat o rețea de distribuție .Toate acestea, au condus la o triplare a Cifrei de Afaceri în ansamblul ei și, implicit, a profitului realizat.
- 1994–1997** **Membru al Consiliului de Administrație în:**
S.C.MONTSIN Sinaia (1994-1995), **S.C.SALSI.S.A.** Sinaia(1995-1996), **S.C.ENERGOREP** Bucuresti (1996-1997)
- 2004–2011** **Membru al Consiliului de Administrație, în diferite perioade, pentru:**
S.C. IASITEX S.A. Iasi, **S.C. UZUC S.A.** – Ploiesti, **S.C. Condor S.A.** Deva, **S.C. Constructii Feroviare** Galati,
- 2004–2011** **Președinte al Consiliului de Administrație pentru:**
S.C. Somes S.A. – Dej am contribuit la stabilizarea societății, și pregătirea premiselor pentru Dezvoltare.
S.C. INAV S.A. – București - am crescut cu 30% Cifra de Afaceri, am coordonat fabricarea primelor drone(UAV-uri) în România
S.C. Contactoare – Buzău - am triplat Cifra de Afaceri, în 9 luni, iar prin măsuri de reorganizare internă și profitul a crescut semnificativ
- 2016 –ian.2020** **Membru și Președinte al Consiliului de Administrație al CAROMET S.A.**
Caransebes

EDUCAȚIE SI FORMARE

- 2019** **Curs intensiv CODECS**
--Managementul comunicării și al conflictelor
- 2018** **Curs intensiv CODECS,**
-Managementul schimbării și al dezvoltării
- 2016** **Curs intensiv CODECS, pentru următoarele module:**
- Management
- Managementul schimbării
- Leadership versus Management
- 2007** **Open University London - CODECS - Management de Proiect**
- 2003** **Open Business University London - CODECS București-
DIPLOMA**
- Module:**
- Managementul Relațiilor cu Clienții și Cumpărătorii – Curs Certificat 1998 - 1999
 - Management Financiar - Curs Certificat - 1999-2000
 - Management Competitiv - Curs Certificat - 2000
 - Managementul Schimbării și Dezvoltării - Curs Certificat 2000-2001
 - Managementul Resurselor de Piață - Curs Certificat - 2001-2002
- 1999** **Curs de Administrare a Afacerilor și Administrație Publică -
Danemarca**
- 1998** **Cursuri de management - SITAI, Prahova**
- 1997–1998** **Cursuri de Marketing - CESO Canada, organizate în MEFIN
Sinaia**
- 1997** **Cursuri de Engleză Comercială - CAMERA DE COMERȚ ȘI
INDUSTRIE, Prahova**
- 1996** ▪ Quality Management Course - QUASARO, București
▪ Curs de Relații Economice Internaționale - WORLD TRADE INSTITUTE
București
▪ Curs de Marketing - WORLD TRADE INSTITUTE, București
▪ Curs de Management- WORLD TRADE INSTITUT, București

1986 Curs de inventică – Institutul Politehnic Iași

**1984 Institutul Politehnic Ghe. Asachi Iași - Diplomă -
Inginer Mecanic-specializarea Prelucrări Metalurgice**

ACTIVITATE ȘTIINȚIFICĂ

Participarea cu rapoarte științifice premiate, la simpozioane științifice:
Târgu Mureș 1985, Ploiești 1986, Plopeni 1987

Lucrare în domeniul tratamentelor termice: "Tratamente termice în câmp
electromagnetic", publicată în Forumul Național al specialiștilor în Tratamente
Termice - Târgu Mureș 1985

COMPETENȚE PERSONALE

ALTE LIMBI STRĂINE CUNOSCUTE

	ÎNȚELEGERE		VORBIRE		SCRIERE
	ASCULTARE	CITIRE	PARTICIPARE LA CONVERSAȚI E	DISCURS ORAL	
Engleză	B1	B1	B1	B1	B1
Franceză	B1	B1	B1	B1	B1

Levels: A1 and A2: Basic user - B1 and B2: Independent user - C1 and C2: Proficient user
Common European Framework of Reference for Languages

COMPETENȚE ORGANIZAȚIONALE/ MANAGERIALE

- Aptitudini de lider în managementul operational, în cel al schimbării
- Un bun manager al situațiilor de criză..
- Creator de școală de manageri
- Creator de echipe ,pe care le motivez în atingerea obiectivelor comune asumate
- Dedicat obiectivelor asumate, lucrez cu pasiune, pentru atingerea acestora
- Specializat în business development.

COMPETENȚĂ DIGITALĂ

PROCESAREA INFORMAȚIEI

AUTOEVALUARE

COMUNICARE	CREARE DE CONȚINUT	SECURITATE	REZOLVAREA DE PROBLEME
Utilizator independent	Utilizator independent	Utilizator elementar	Utilizator elementar

Digital competences - Self-assessment grid

- Nivel avansat de utilizare Microsoft Windows;
- Nivel avansat de utilizare Microsoft Office;

- Permis de conducere - categoria B

Din punctul meu de vedere, este importanta devenirea mea de pana acum, asa cum este ea prezentata in activitatea trecuta din acest CV, dar mai important este ceea ce stiu si pot sa fac acum, cunostinte, abilitati si aptitudini castigate in timp, ca rezultat al acumularilor personale, aplicate cu pasiune, in practica manageriala..

Leonard Toth

Aprilie 2023