

SWISS CAPITAL S.A.		
INSCRIERE	Nr. 323	
ESIRE		
Ziua 16	Luna 04	Anul 2013

NOMINALIZAREA

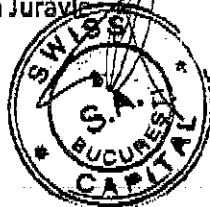
**domnului Lucian Claudiu Mateescu pentru un loc in consiliul de Administratie al
S.C. IMPACT DEVELOPER & CONTRACTOR S.A.**

Subsemnatul Bogdan Juravle – reprezentant al Swiss Capital, actionar al S.C. Impact Developer & Contractor S.A., nominalizez prin prezenta pe domnul Lucian Claudiu Mateescu identificat cu C.I. seria DP nr. 137107 si CNP 1690708434519, pentru un loc in consiliu de administratie al S.C. Impact Developer & Contractor S.A. Anexez prezente propuneri CV-ul candidatului.

Cu consideratie,

16 aprilie 2013

Bogdan Juravle



LUCIAN MATEESCU

Sos.Nordului 102-104
Sector 1, Bucuresti, Romania

**Experienta profesionala****Iunie 2011 – prezent****S.C. DEVBON S.R.L.****ACTIONAR MAJORITAR (51%) SI DIRECTOR GENERAL**

Administrarea si managementul firmei de dezvoltare imobiliara.
Firma are in plan pentru anul 2012 un proiect imobiliar de 4 milioane de Euro , în Str. Aleea Alexandru, Sector 1 si un altul de 2.5 milioane de Euro in zona Primaverii, strada Jean Monnet. Obiectivele constau în proiectarea, obtinerea autorizatiilor de constructie, edificarea imobilelor si vanzarea acestora.

2005 - 2011**S.C. RAPTIS KAVOURAS S.R.L.****DIRECTOR GENERAL SI ASOCIAT SECUNDAR**

Fondarea și conducerea unei companii de dezvoltare imobiliara, deruland proiecte în valoare de peste 65 milioane de Euro.

Responsabilitati:

- Analiza pietei imobiliare din România
- Crearea strategiei și a planului de afaceri al firmei
- Analiza ofertelor in domeniul achizitiilor si dezvoltarii imobiliare
- Gestionarea relației cu băncile finantatoare
- Angajarea și organizarea personalului companiei
- Supervizarea lucrărilor de proiectare, obtinerea autorizatiilor de constructie (inclusiv Planuri Urbanistice Zonale), edificarea imobilelor.
- Activitati de promovare și vânzare a proiectelor
- Dezvoltarea și menținerea relației cu furnizorii și clienții
- Dezvoltarea și menținerea relației cu agențiile imobiliare
- Dezvoltarea și menținerea relației cu firmele de avocatură

Realizari:

- Achiziționarea de terenuri în valoare de 85 milioane de euro (inclusiv negocierea, verificarea și semnarea contractelor de vanzare-cumparare)
- Șos. Nordului 102-104, Sector 1 - construirea unei clădiri rezidențiale de 11.800 mp, - cifra de afaceri a proiectului fiind de 27 de milioane de euro si profitul înainte de taxe - 15 milioane Euro (2006 - 2008)
- J.B. Moliere 17-19, Sector 1 - construirea unei clădiri rezidențiale de 9.400 mp, cu o cifra de afaceri a proiectului de 26 milioane de euro și 7 milioane de euro - profit înainte de taxe (2008-2011)
- Cea mai mare tranzacție imobiliară (teren), în România -achiziționarea Satului Francez - 16.300 mp, valoarea contractului fiind de 68 de milioane de Euro. Negocierea, verificarea actelor, obținerea finanțării și semnarea contractului de vânzare cumpărare (iulie 2008)

- Proces cu PMB, speta Sat Francez - hotărâre judecătorească favorabilă - Consiliul General al Municipiului Bucuresti fiind obligat să aprobe Planul Urbanistic Zonal (decembrie 2010). Negocierea și semnarea unui nou contract cu vanzatorul Satului Francez, pretul scăzând de la 68 de milioane de euro la 35 de milioane de euro. (Iunie 2010).
- Construirea a 46 de sucursalele Piraeus Bank în toată țara - desfășurand activități de proiectare, autorizare și construire (2006-2007)

2001 – 2004

LIBER PROFESIONIST

Identificarea oportunităților de dezvoltare imobiliara, negocierea achizițiilor de terenuri și participarea la proiecte în valoare de peste 26 de milioane de euro

1997 – 2001

S.C. DORNA S.A. Companie lider de piata in Romania pentru ape minerale, lapte și produse lactate.

DIRECTOR DE VANZARI raportând Președintelui-Director General al Dorna S.A.

Responsabilități:

- Crearea strategiei de vânzări și marketing a companiei
- Crearea planului de afaceri al companiei
- Crearea și coordonarea echipei de vânzări și marketing
- Negocierea și semnarea contractelor cu lanțurile naționale de supermarket și cash and carry (Metro, Carrefour, Selgros, etc)

Realizări:

- Dezvoltarea forței de vânzări și distribuție a companiei de la 230 de la 700 de membrii
- Coordonarea rețelei de distribuție națională cu o flotă de 300 de camioane
- Creșterea cu 350%, a veniturile companiei în perioada 1997-2001

1996-1997

COCA COLA ROMANIA

DIRECTOR HORECA (HOTELURI, RESTAURANTE, CAZINOURI) raportând Directorului de Vanzari

Responsabilități:

- Dezvoltarea și menținerea relațiilor cu proprietarii și directorii generali, din lanțurile de hoteluri, restaurante, cazinouri și baruri. Gestionarea bugetului de marketing
- Organizarea de vânzări și de activitatea de distribuție pentru sectorul HORECA
- Gestionarea echipelor de promovarea și evenimente speciale pentru HORECA

Realizări:

- Creșterea cotei de piață pentru clienți exclusiv Coca Cola în sectorul HORECA Bucuresti de la 35% la 55%

1994-1996

COCA COLA ROMANIA

DIRECTOR DE ZONĂ raportând Directorului de Vanzări

Responsabilități:

- Organizarea activității de distribuție și vânzare
- Gestionarea bugetului de marketing pentru zona locală coordonată
- Gestionarea forței de vânzări a zonei locale

Realizări:

- Creșterea portofoliului de clienți de la 600 la 1.000
- Dezvoltarea forței de vânzări de la 15 la 23 de persoane
- Proiectarea și implementarea sistemului de precomanda (presale)

Educație**1989 – 1994**

Universitatea București, Facultatea de Fizică , licențiat - Inginer Fizician.

1984 – 1988**BUCUREȘTI**

Liceul de Matematică-Fizică Nr. 3, București

Limbi Străine

Engleză Fluent

Altele

Născut pe 08 Iulie 1969

Căsătorit

Doi copii