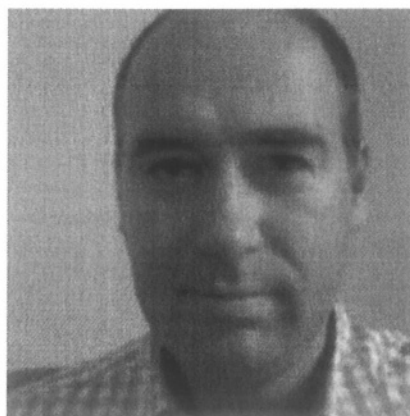

ATTILA KOZSOKAR

Curriculum vitae



Obiectiv carieră

Conducerea strategică a companiei către modernizarea infrastructurii și extinderea serviciilor, creșterea eficienței operaționale prin digitalizare și reducerea pierderilor, să asigur sustenabilitatea financiară și implementarea eficientă a investițiilor, să îmbunătățesc continuu calitatea serviciilor și să consolidez transparența, comunicarea și cultura organizațională orientată spre performanță și responsabilitate.

Sumar profesional

Experiență vastă în managementul diferitelor organizații. Orientat spre rezultate și cu experiență în domeniile de producție și servicii. Calificări în dezvoltarea de proiecte, bugete, financiar, resurse umane, logistică. Experiență în prognoze financiare, raportări și analize. Cunoștințe de utilizare a calculatorului, abilitatea de a învăța rapid și cu ușurință softuri noi. Vorbitor de limba română, limba maghiară, limba engleză și limba germană..

Experiență

HYDROKOV S.A. (fosta Gospodărie Comunală), companie de apă și canalizare

Director general

2019 iulie-prezent

- elaborarea politicilor de dezvoltare a activității,
- asigurarea resurselor necesare atât pentru operarea în condiții de eficiență maximă a infrastructurii de apă și canal, cât și pentru investiții în modernizare,
- asigurarea unui management adecvat de resurse umane, axat pe atragerea, motivarea

și menținerea unei echipe de profesioniști de înaltă clasă,

- creșterea intensivă și extensivă a pieței, reducerea pierderilor de apă,
- eficientizare în toate segmentele organizației.

HYDROKOV S.A., companie de apă și canalizare

Director general adjunct

2013-2019 iulie

- Implementarea proiectelor de extindere și reabilitare infrastructură cu finanțare europeană;
- Proiecte de dezvoltare a businessului;
- Benchmarking și reporting;
- Dezvoltarea resurselor umane;
- Participare în planificarea strategică;
- Relații cu publicul;
- Comunicare și reprezentarea societății față de terți;

Project Manager

2012-2013

- Implementarea proiectelor de extindere și reabilitare infrastructură cu finanțare europeană;
- Activități de control legat de plăți și nereguli;
- Benchmarking și reporting;
- Proiecte de dezvoltare a businessului.

SALESIANER MIETTEX SRL, o companie austriacă de servicii închiriere textile

Key Account Manager

2010-2011

- Managementul activităților de vânzări și de marketing în zona de responsabilitate;
- Managementul activităților de logistică și administrative în zona de responsabilitate;
- Negocierea contractelor;
- Implementarea proiectelor cu scopul de a aduce clienți cu valoare adăugată mare;
- Bugetarea vânzărilor;
- Analiza investițiilor;
- Diferite rapoarte de management;
- A implementat cu succes cel mai mare contract din zona de responsabilitate, un proiect de 360.000 Euro pe 3 ani.

BARDUSCH INCHIRIERE TEXTILE, o companie nemțească de servicii textile

Director executiv

2008-2009

Managementul filialei din România a firmei din Germania, aducând-o de la zero la cifra de afaceri de peste 300.000 Euro în 18 luni.

- Dezvoltarea și implementarea planificării strategice;
- Asigurarea resurselor materiale și nemateriale pentru buna funcționare a organizației;
- Supervizarea tuturor activităților de vânzări, achiziții, logistică, finanțe și administrative;
- Controlul structurii prețurilor și marjelor pentru toți clienții mari;
- Dezvoltarea și implementarea sistemului de control al gestiunii;
- Colaborarea intensivă cu serviciul relații cu clienții pentru a rezolva prompt orice problemă;
- Crearea și implementarea diferitelor rapoarte de management, printre care și cele legate de controlul costurilor, prognoze de vânzări, cash flow etc;
- Dezvoltarea și implementarea sistemului de credit management al organizației.

RHM PANTS SRL, o companie de confecții textile cu capital german

Director Administrație

2002-2007

Managementul compartimentelor financiar, IT, personal, logistică, export-import, depozit, secretariat.

- Dezvoltarea planului strategic pe termen lung al companiei;
- Elaborarea planului financiar pe termen lung și bugetelor de investiții ale organizației, precum și bugetelor și planurilor pe termen scurt;
- Dezvoltarea diferitelor rapoarte de management, cum ar fi raportul de benchmark;
- Angajarea, instruirea și supervizarea persoanelor din subordine;
- Asigurarea resurselor necesare pentru organizație;
- Negocierea contractelor cu diferiți furnizori precum și cu instituții financiare;
- Dezvoltarea și implementarea împreună cu ceilalți membri ai echipei de management a diferitelor proiecte care au condus la economii anuale de peste 100.000 Euro;
- Reprezentarea companiei față de terți și promovarea imaginii ei.

AMYLUM ROMANIA SA, o companie cu capital belgian, producătoare de amidon

Manager Financiar

1999-2001

- Pregătirea bugetelor financiare și de investiții;
- Supervizarea pregătirii rapoartelor financiare și asigurarea raportării în timp atât către firma mamă cât și către instituțiile statului;
- Asigurarea conformității între legislația țării și strategia grupului;
- Dezvoltarea și supervizarea sistemului de credit management al organizației;
- Implementarea sistemului integrat de ERP al companiei;
- Elaborarea diferitelor rapoarte de management în conformitate cu strategia grupului;
- Negocierea contractelor cu furnizorii de materie primă, dispunând de un buget de 2.000.000 USD;
- Reprezentarea companiei față de clienți, furnizori și instituțiile statului.

AMYLUM ROMANIA SA

Controller

1998-1998

- Bugete, prognoze, analize de cost, benchmarking, calcule de payback etc;
- Calculul prețului de cost, elaborarea analizei investiționale.

PLASTICO SA, o firmă cu capital unguresc, producătoare de material plastic

Inginer vânzări

1997-1997

- Identificarea și contactarea clienților noi;
- Dezvoltarea strategiei de marketing împreună cu colegi și membri echipei;
- Reprezentarea companiei la târguri și expoziții.

Educație

Academia de Studii Economice (ASE) București, Facultatea de Studii Economice în Limbi Străine, secția engleză, specializarea gestiunea afacerilor, promoția 1997.
Seminar de informatică în 1998, seminar de Standarde Internaționale de Contabilitate în 2000 și 2001, seminarii de comunicare între 2003 și 2004, diferite traininguri de management între 2004 și 2007, training de urmărire a ofertelor și tehnici de vânzări în 2011, seminar "Delivering Successful Projects" organizat de Joint Vienna Institute în 2013, curs de Analiză Cost Beneficiu în 2015.
