

Daniel ROȘCA

✉ roscadaniel@gmail.com | ☎ +40758273142
LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/danielrosca>



Inovația nu se reduce doar la adoptarea celor mai noi tehnologii, ci presupune înțelegerea profundă a nevoilor consumatorilor și crearea de experiențe autentice care le satisfac aceste nevoi, indiferent de piață.

Cu peste 20 de ani de experiență în marketing, vânzări și business development, am coordonat echipe și am dezvoltat branduri regionale și naționale. Am implementat strategii care au condus la creșteri semnificative de notorietate, profitabilitate și eficiență. Mă definesc printr-o orientare continuă către rezultate, gândire strategică și capacitatea de a conecta oameni, idei și resurse pentru a genera valoare durabilă.

🌐 kingtravelromania.com | europegenesys.com | tinutulmomarlanilor.ro | b2b-strategy.ro

Marketing Manager – Organizația de Management a Destinației Valea Jiului Ținutul Momârlanilor Petroșani, România | Aug 2022 – Aug 2025 (3 ani)

- Am creat și dezvoltat brandul regional de turism și produse tradiționale „Ținutul Momârlanilor” prin coordonarea unei echipe de 6 profesioniști, gestionând relațiile cu agenții și furnizori externi.
- Am analizat datele din piață (PEST/SWOT) pentru a identifica noi oportunități.
- Am dezvoltat parteneriate cu agenții de turism, UAT-uri și investitori, contribuind la creșterea semnificativă a notorietății brandului.
- Am organizat evenimente BTL pentru a atrage publicul țintă și am optimizat procesele de vânzări B2B.

Digital Manager (Social Media Manager) – King TRAVEL

Timișoara, România | Ian 2021 – Aug 2022 (1 an 7 luni)

Am redus cu 20% costurile de marketing, menținând în același timp eficiența campaniilor • Am dezvoltat strategia digitală de incoming / portalul WEB3 Crypto Blockchain NFT P2E (playTOearn) Gaming GENESYS • Am coordonat eforturile de marketing digital, inclusiv SEO, strategia de conținut și marketingul pe rețelele sociale.

Turnaround B2B Manager – SKY GROUP

Timișoara, România | Aug 2019 – Ian 2021 (1 an 5 luni)

Am optimizat strategia de vânzări B2B, stimulând creșterea veniturilor și achiziția de clienți • Am implementat strategii de turnaround management pentru îmbunătățirea profitabilității și performanței departamentului de clienți strategici • Am negociat direct contractele clienților strategici • Am obținut o creștere de 15% a veniturilor prin parteneriate strategice.

Consultant Senior de Afaceri – Industrii B2B B2C – B2B STRATEGY

Timișoara, România | August 2009 – August 2019 (10 ani)

Am colaborat cu o gamă diversificată de clienți, inclusiv Schwarz Group, Work Finder, Siemens LOW Energy, Orange B2C - Romcom, Barrier Romania, Agil, Bartero, VShield, D'ORA - Pronat, HELIOS, Euro Electric, Restart Energy, BIBUS SES, Hedone, Thesaurus, Perenna Premier, Galla Events, CEDRU, DMT Marine Equipment, Spective Surveillance, Moloso/Limitless, Green Future, AGIL, uBlox, Picster, 4 Smart Sales, Banatica Events, Hemo Treat și Dental Profile și Tracialand.

Am optimizat strategii de marketing care au condus la o creștere de până la +39% a cifrei de afaceri pentru clienți • Am obținut o creștere medie de 20% a veniturilor anuale pentru clienții B2B, prin optimizarea performanței • Am redus ciclul de vânzare cu 15% prin tehnici eficiente de calificare și gestionare a lead-urilor • Am îmbunătățit sinergia dintre marketing și vânzări, rezultând o creștere medie de 25% a ratelor de conversie. Am fondat de asemenea un blog personal dedicat strategiilor de marketing și vânzări și am mentorat tineri profesioniști prin programul „Blue Ocean Strategy”.

Manager Regional de Vânzări Corporate (B2B) – Orange Business Services –
France Telecom Iulie 2008 - August 2009 1 an și 1 lună

- Am transformat echipa de vânzări B2B de la o abordare „farming” la una de „hunting”.
- Am gestionat P&L-ul regiunii, depășind obiectivele financiare și am coordonat o echipă de 15 profesioniști.
- Am obținut o creștere de 22% a vânzărilor în primul an prin schimbarea strategiei și o creștere de 15% din cross-selling și up-selling.
- Am optimizat politica de prețuri, obținând o creștere de 7% a marjelor de profit.

2002 – 2008 Poziții de Middle Management în Vânzări (ASM / RSM)

Comandor, KMP Print Technik, DTH Television Group – BOOM TV.

EDUCAȚIE Master, Universitatea de Științe Economice, Petroșani (2005 – 2007)

Licență, Universitatea Politehnica din Timișoara – Electronica (1997 – 2002)

COMPETENȚE Business-To-Business (B2B) Marketing / Business-To-Consumer (B2C) Marketing • Digital Customer Journey / Blue Ocean Strategy • Marketing Strategies • Sales Funnel Management / Consultative Sales France Telecom •

Persuasiune / Integritate. **LIMBI STRĂINE** Română – nativ Engleză – avansat

Permis de conducere Cat. B – fără incidente majore.

✉ roscadaniel@gmail.com | ☎ +40758273142 LI <https://www.linkedin.com/in/danielrosca>