

## **CURRICULUM VITAE**

**NUME:** GABRIEL DARABAN

**DATA NASTERII:** 22.05. 1974

**LOCUL NASTERII:** CONSTANTA

**STATUT :** Casatorit, 2 copii

**NATIONALITATE:** Romana

**EDUCATIE :** 1992-1997 Universitatea Politehnica Bucuresti  
Licentiat in Inginerie Mecanica  
1997-1998 Universitatea Politehnica Bucuresti  
Master in Generatoare de abur si turbine  
  
2000-2004 Universitatea Ovidius Constanta  
Licentiat in Tranzactii Internationale

### **PREGATIRE PROFESIONALA:**

- Curs perfectionare in domeniul lubrifiantilor navali – ExxonMobil Marine Division, Grecia, 1999
- Curs de Expert achizitii publice sub patronajul Ministerului Economiei, Romania
- Reprezentantul Romaniei in Comitetul Interstatal al proiectului oleoductului Constanta – Pancevo- Omisjali 2004-2005
- Expert tehnic din partea Romaniei pentru proiectul PEOP (Constanta- Trieste) 2005-2009
- Director Executiv al companiei de dezvoltare a proiectului Constanta-Trieste 2008-2009
- Reprezentantul Romaniei in Comitetul Interstatal Romania – Kazakhstan pentru promovarea cooperarii economice intertari 2008 -2009

**LOCURI DE MUNCA OCUPATE :**

2010 – pana in prezent

SC DYNALOG LOGISTIC SRL Constanta

S.C. GEDVEC SA Constanta

Pozitia ocupata: Director General, Administrator

Atributiuni: Coordonarea intregii activitati a celor doua companii  
Stabilirea strategiilor si obiectivelor privind vanzarile si relatia cu clientii, monitorizarea bugetelor lunare si anuale ;  
Vanzarea pe piata interna de echipamente de sudura si consumabile;  
Crearea de retea nationala de distributie;  
Promovarea si vanzarea serviciilor de agenturare nave catre flota NATO si a Flotei Americane in Portul Constanta;  
Promovarea si vanzarea serviciilor de agenturare nave pentru flota NATO in porturile din Grecia, Turcia si Rusia (contract in curs);  
Promovarea si vanzarea serviciilor de transport/logistice catre Bazele militare US Army stabilite pe teritoriul Romaniei .

2001-2010

S.C. OIL TERMINAL SA Constanta

Pozitii ocupate : 2001-2003- Consilier Director General

2003-2004 – Director Comercial

2004-2005 – Director General si Presedinte al Consiliului de Administratie

2005-2010 – Director Comercial

Atributiuni: Maximizarea profitabilitatii companiei cu responsabilitati privind modul de operare al produselor petroliere, coordonarea relatiilor comerciale cu clientii societatii, relatii publice, gestiunea societatii,presedinte comisii de inventariere stocuri;  
Stabilirea strategiei comerciale privind atragerea de noi clienti atat pe piata interna cat in primul rand pe cea externa, participarea in stabilirea bugetului de venituri si cheltuieli al societatii, prezentarea situatiilor lunare/trimestriale;  
Promovarea serviciilor societatii in zona Europeana prin participarea la simpozioane internationale;  
Implementarea pe termen scurt/mediu si lung a strategiilor privind intretinerea echipamentelor, investitiilor, vanzarilor, marketing si relatiile cu clientii;  
Interfata companiei in relatii comerciale interne si extene;

Analizarea si identificarea de noi oportunitati de afaceri si  
mobilizarea resurselor interne;  
Interactiune permanenta cu companii maritime de transport si  
agenti maritimi in scopul cunoasterii nevoilor pietei;  
Interactiune permanenta cu autoritati implicate in desfasurarea  
activitatii : Directii Vamale, Ministerul Finantelor, Ministerului  
Transporturilor (feroviar), Agentia Nationala de Resurse Minerale,  
Autoritatea Portuara, ANR etc.  
Negocierea tarifelor de prestatii cu clientii societatii ;  
Monitorizarea pietei nationale si internationale;  
Responsabilitati cu privire la negocierea si/sau prelungirea  
contractelor colective de munca cu liderii de sindicat ;  
Responsabilitate privind transmiterea si aprobarea bugetelor  
catre Ministerul Economiei;  
Reprezentarea companiei in Adunari Generale in relatia cu  
actionarii societatii ;  
Reprezentarea companiei in fata Bursei de Valori Bucuresti .

1998-2001

S.C. CAMAR SRL Constanta

Pozitia ocupata : Inginer, Reprezentant Exxon Mobil Marine Division in Porturile  
din Romania;

Atributiuni: Stabilirea strategiei,obiectivelor in relatia cu clientii;  
Identificarea de noi oportunitati de afaceri in domeniul maritim;  
Prospectarea pietei navale romanesti si straine si stabilirea de  
strategii pe termen scurt si mediu in relatia cu clientii;  
Interactiune permanenta cu companiile de shipping romanesti si  
straine in scopul prezentarii serviciilor precum si dezvoltarea  
acestora.

**LIMBI STRAINE CUNOSCUTE:** Engleza – scris,citit,vorbit

**ATUURI PERSONALE:** Abilitatea muncii in echipa, perfectionist  
Abilitatea muncii sub presiune, flexibilitate

**CONTACT:**