



Mihai-Dorin Pena

Email address:

ABOUT ME

Manager experimentat, cu un istoric solid de activitate în industria tehnologiei informației. Competent în dezvoltarea și implementarea strategiilor, management și dezvoltare de afaceri. Profesionist în vânzări cu experiență, deținând un Executive MBA de la INSEAD. CCIE Emeritus #21606.

WORK EXPERIENCE

CISCO SYSTEMS

MANAGING DIRECTOR, ROMÂNIA ȘI REGIUNEA CIS – 27/07/2020 – 10/01/2025

Responsabilități:

- Dezvoltarea și implementarea strategiei de afaceri pentru România și regiunea CIS.
- Coordonarea operațiunilor și gestionarea echipelor locale pentru atingerea obiectivelor de creștere.
- Crearea și menținerea relațiilor cu clienții strategici, partenerii și autoritățile locale.
- Gestionarea P&L și optimizarea performanței financiare a regiunii.
- Promovarea inovației și transformării digitale în cadrul piețelor deservite.
- Asigurarea conformității cu reglementările locale și politicile corporative.

AMCHAM ROMANIA – ROMANIA

MEMBRU CONSILIU DIRECTOR – 01/03/2020 – 01/03/2022

Contribuție la dezvoltarea strategiilor și inițiativelor AmCham, reprezentând interesele mediului de afaceri. Implicare în promovarea unui climat economic favorabil și în consolidarea relațiilor dintre sectorul privat și autorități.

CISCO SYSTEMS ROMÂNIA

DIRECTOR GENERAL, ROMÂNIA – 01/09/2013 – 27/07/2020

Responsabilități:

- Dezvoltarea și implementarea strategiei de creștere a companiei pe piața din România.
- Gestionarea operațiunilor locale și coordonarea echipei pentru atingerea obiectivelor de business.
- Consolidarea relațiilor cu clienții strategici, partenerii și autoritățile relevante.
- Monitorizarea performanței financiare și operaționale pentru optimizarea rezultatelor.
- Susținerea inovației și adoptării tehnologiilor avansate în rândul clienților și partenerilor.
- Asigurarea conformității cu reglementările locale și aplicarea politicilor interne ale companiei.

CISCO SYSTEMS ROMÂNIA

ACCOUNT MANAGER – 01/09/2010 – 01/09/2013

Responsabilități:

- Gestionarea și dezvoltarea relațiilor cu clienții din sectorul public și privat.
- Identificarea oportunităților de vânzare și dezvoltarea de noi proiecte pentru extinderea portofoliului de soluții Cisco.
- Colaborarea cu echipe interne și parteneri pentru a oferi soluții personalizate.
- Atingerea obiectivelor de vânzări și contribuția la creșterea businessului pe piața locală.

ROMTELECOM ROMÂNIA – ROMANIA

REPREZENTANT VANZARI – 01/01/2010 – 10/09/2010

Responsabilități:

- Identificarea și atragerea de noi clienți pentru serviciile de telecomunicații și soluții IT&C.
- Gestionarea și dezvoltarea portofoliului de clienți existenți.
- Promovarea și vânzarea soluțiilor de telefonie, internet și proiecte IT&C complexe.
- Negocierea și încheierea contractelor, asigurând îndeplinirea obiectivelor de vânzări.
- Monitorizarea pieței și identificarea oportunităților de creștere a vânzărilor.

Responsabilități:

- Dezvoltarea strategiei de creștere a companiei în domeniul soluțiilor IT&C complexe.
- Identificarea și crearea de noi oportunități de afaceri, în colaborare cu clienți și parteneri strategici.
- Promovarea și vânzarea soluțiilor avansate IT&C, adaptate nevoilor specifice ale fiecărui client.
- Coordonarea dezvoltării capabilităților IT&C ale companiei pentru a susține proiecte complexe.
- Colaborarea strânsă cu departamentele de Product Management, Vânzări și Tehnologie pentru dezvoltarea și livrarea soluțiilor integrate.

 CISCO SYSTEMS

Responsabilități:

- Oferirea de suport tehnic și consultanță pre-sales pentru soluțiile Cisco, adaptate nevoilor clienților.
- Proiectarea și validarea arhitecturilor IT&C
- Susținerea demonstrațiilor tehnice, prezentărilor și testărilor de concept (PoC) pentru clienți.
- Asistență în implementarea și optimizarea soluțiilor Cisco, asigurând performanță și scalabilitate.
- Certificare continuă și dezvoltare profesională pentru a menține expertiza în soluțiile Cisco.

 NESS ROMANIA

Responsabilități:

- Analiza cerințelor clienților și proiectarea soluțiilor IT&C complexe adaptate nevoilor acestora.
- Oferirea de consultanță tehnică și suport pre-sales pentru soluțiile integrate de infrastructură, rețelistică și securitate.
- Colaborarea cu echipele de vânzări și tehnologie pentru dezvoltarea și implementarea soluțiilor personalizate.
- Asistență în elaborarea propunerilor tehnice, ofertelor și demonstrațiilor de soluții pentru clienți.
- Testarea, validarea și implementarea soluțiilor tehnologice, asigurând conformitatea cu cerințele clienților.

● **EDUCATION AND TRAINING**

02/11/2017 – 20/12/2018 France

EXECUTIVE MASTER IN BUSINESS ADMINISTRATION INSEAD

01/10/2001 – 15/06/2006 Romania

INGINER DIPLOMAT Univ. "Politehnica" București, Facultatea de Automatică și Calculatoare, secția Calculatoare

Media examenului de diploma 10

Media de promovare a anilor de studiu 9,19

15/09/1997 – 15/06/2001

LICEU - INFORMATICĂ Colegiul Național "I.L. Caragiale", Ploiești, Profil informatică

Olimpic Național la Informatică, premii la ONI Constanța 2000 și Bacău 2001

Media generală a anilor de studiu 9.41

Media BAC 9.70

● **LANGUAGE SKILLS**

Mother tongue(s): **ROMANIAN**

Other language(s):

	UNDERSTANDING		SPEAKING		WRITING
	Listening	Reading	Spoken production	Spoken interaction	
ENGLISH	C2	C2	C2	C2	C2

Levels: A1 and A2: Basic user; B1 and B2: Independent user; C1 and C2: Proficient user