

MARIUS ALEXANDRU GHEORGHE

Arhitect de soluții | Dezvoltator full-stack | Platforme B2B și WordPress/WooCommerce

București, România | contact@mariusgheorghe.ro | +40 730 327 327

linkedin.com/in/marius-alexandru-gheorghe | mariusgheorghe.ro

PROFIL

Arhitect de soluții și dezvoltator full-stack, cu peste 6 ani de experiență în dezvoltarea de soluții WordPress/WooCommerce, platforme B2B personalizate și automatizări pentru procese operaționale. Expertiză practică în PHP, JavaScript, MySQL/MariaDB, integrări API și securitatea aplicațiilor, completată de peste 15 ani în vânzări B2B, management de portofoliu și vânzare consultativă. Experiență în livrarea end-to-end a produselor digitale, de la identificarea nevoilor și proiectarea soluției până la dezvoltare, integrare, lansare și optimizare continuă. Deschidere către roluri remote sau hibride în care competențele tehnice și perspectiva comercială generează rezultate măsurabile pentru clienți.

COMPETENȚE-CHEIE

Arhitectură de Soluții și Produse Digitale

Solution Architecture, Full-Stack Development, PHP, JavaScript și MySQL/MariaDB

WordPress, WooCommerce, Elementor și dezvoltare de pluginuri personalizate

API Integration, webhook-uri, e-mail/SMS și integrări cu furnizori de plăți

Platforme operaționale B2B, fluxuri CRM, management de lead-uri și automatizarea proceselor

Securitatea aplicațiilor, dezvoltare PWA, SEO și optimizarea performanței web

Vânzări B2B și Management de Conturi

Business Development, B2B Sales, Outbound Prospecting, Lead Generation și Lead Qualification

Account Management, Customer Retention, Service Renewals și Customer Support

Identificarea nevoilor și Consultative Selling pentru servicii telecom, digitale și IT&C

Upselling, Cross-selling, Retail Sales și Mobile Devices

Financial Services, servicii activate și reînnoite, valoarea veniturilor și vânzarea de accesorii

EXPERIENȚĂ PROFESIONALĂ

Solutions Architect & Full-Stack Product Developer | Business PRO

Remote | ian. 2020 - Prezent

Proiectarea și livrarea unui portofoliu de platforme operaționale B2B pentru automatizare CRM și comunicare outbound, managementul rezervărilor și canalelor de vânzare, ciclul de viață al contractelor, operațiuni de flotă, urmărirea profitabilității și monitorizarea domeniilor.

Construirea unei platforme pentru gestionarea lead-urilor și comunicare multicanal, cu date din registrul companiilor, campanii bazate pe CUI, deduplicare, procesare asincronă, e-mail/SMS, gestionarea bounce-urilor, webhook-uri, scoruri de performanță și extensie Chrome administrată central.

Dezvoltarea fluxurilor de rezervări și administrare a proprietăților, inclusiv reconcilierea disponibilității, sincronizare iCal, integrări Stripe, Revolut și Netopia, check-in digital, promoții, colectarea recenziilor și notificări prin e-mail sau WhatsApp.

Crearea unei platforme sigure pentru managementul contractelor, cu generare de documente, versionare, semnare OTP, stocare criptată, autentificare TOTP cu doi factori, audit trail, retenție GDPR, backup automatizat și integrări post-semnare.

Livrarea de instrumente pentru managementul flotei, decontări ale șoferilor, urmărirea profitabilității în mai multe monede și monitorizarea domeniilor/e-mailurilor, alături de peste 40 de website-uri WordPress și magazine WooCommerce susținute de o suită operațională modulară și un design system mobile-first comun.

Telemarketing Business Development Executive | Orange Romania

București | iun. 2022 - mai 2024

Derularea campaniilor outbound pentru atragerea de clienți noi din segmentul companiilor mici și mijlocii care nu utilizau servicii Orange.

Analiza furnizorului telecom existent, a serviciilor utilizate, a contextului de business și a nevoilor neacoperite de conectivitate sau comunicare.

Corelarea nevoilor identificate cu soluții Orange relevante și calificarea prospekților drept oportunități pregătite pentru portare și activarea serviciilor.

Predarea lead-urilor calificate către Business Sales Representatives, cu transfer complet de context și urmărirea oportunităților până la finalizarea vânzării.

Atingerea obiectivelor de volum al apelurilor outbound, lead-uri calificate și servicii Orange activate, măsurate atât prin număr, cât și prin valoarea veniturilor generate.

Telephone Business Account Manager | Vodafone Romania

Remote | feb. 2022 - iun. 2022

Gestionarea unui portofoliu alocat de clienți Vodafone SME, prin urmărire structurată și evidențe corecte ale conturilor.

Conducerea discuțiilor de reînnoire pentru serviciile Vodafone existente, cu focus pe retenția clienților și continuitatea serviciilor.

Identificarea noilor nevoi de business din portofoliu și propunerea de servicii și soluții Vodafone relevante.

Soluționarea solicitărilor legate de servicii și coordonarea acțiunilor de follow-up necesare pentru clienții din portofoliu.

Realizarea obiectivelor pentru servicii activate și reînnoite, măsurate prin numărul serviciilor și valoarea veniturilor generate.

Customer Relationship Advisor | Vodafone Romania

București | oct. 2021 - feb. 2022

Oferirea de suport în magazin clienților Vodafone persoane fizice, pentru solicitări legate de servicii, conturi, facturare și produse.

Procesarea plăților de facturi, reîncărcărilor preplătite și vânzării de cartele SIM preplătite.

Transformarea nevoilor clienților în recomandări relevante de servicii și produse Vodafone, prin upsell și cross-sell.

Sprijinirea clienților în alegerea telefoanelor mobile, accesoriilor și produselor complementare potrivite.

Atingerea obiectivelor pentru servicii activate și reînnoite, valoarea veniturilor și vânzarea de accesorii.

Expert Sales Solution Consultant | Orange Romania

București | feb. 2019 - ian. 2020

Oferirea de suport în magazin clienților Orange persoane fizice și juridice, pentru solicitări legate de servicii, conturi, facturare și produse.

Procesarea plăților de facturi, reîncărcărilor preplătite și vânzării de cartele SIM preplătite.

Recomandarea de servicii Orange pentru persoane fizice și juridice prin upsell și cross-sell bazate pe nevoile identificate, inclusiv servicii financiare Orange Money pentru transferuri și credite.

Consilierea clienților în alegerea telefoanelor mobile, accesoriilor, echipamentelor IT&C și produselor complementare.

Realizarea obiectivelor pentru servicii activate și reînnoite, valoarea veniturilor, vânzarea de accesorii și serviciile financiare Orange Money.

Consultant Vânzări | ARSIS Trading

București | iun. 2012 - feb. 2019

Consilierea clienților persoane fizice și juridice într-un magazin partener Vodafone, de la identificarea nevoilor până la alegerea serviciilor și produselor potrivite.

Promovarea ofertelor Vodafone prin recomandări de servicii, pachete, telefoane și accesorii, folosind upsell și cross-sell.

Gestionarea activităților de front-office: plăți de facturi, reîncărcări preplătite, cartele SIM și solicitări uzuale de cont sau servicii.

Susținerea procesului de activare și reînnoire a serviciilor, precum și oferirea de suport clienților după vânzare.

Contribuirea la atingerea obiectivelor de vânzări pentru servicii, valoarea veniturilor și accesorii.

Experiență Anterioară în Vânzări și Servicii Clienți

Consultant Vânzări | DOMO | București | aug. 2011 - iun. 2012

Promoter Vânzări | Gorenje | București | feb. 2011 - aug. 2011

Ofițer Servicii Clienți | REAL,- Hypermarket România | București | nov. 2009 - feb. 2011

Consultant Vânzări | IMS Retail | București | iul. 2009 - oct. 2009

Operator Call Center | PRO2CALL | Cluj-Napoca | mar. 2009 - iul. 2009

Consultant Vânzări | DANIEL EXPERT | Petrila | apr. 2008 - mar. 2009

Reprezentant Vânzări | BURGVIL | Petrila | nov. 2007 - apr. 2008

EDUCAȚIE

Universitatea din București - Facultatea de Administrație și Afaceri

Licență în Economie | oct. 2010 - iun. 2013

Liceul Tehnologic Bîrsești

Diplomă de Bacalaureat - Medicină Veterinară | oct. 2003 - iun. 2007

LIMBI STRĂINE

- Română: nativ
- Engleză: avansat (C1)
- Greacă: începător (A2)

PERMIS DE CONDUCERE

- Categoria A (din aug. 2022)
- Categoria B (din mai 2018)