

## CLIENTI PROEMINENTI

- ✦ BIRD
- ✦ GE
- ✦ Shell
- ✦ Cosco
- ✦ Daewoo
- ✦ AECL
- ✦ Saf Marine
- ✦ Ermis Maritime
- ✦ Coca Cola
- ✦ TK Shipping
- ✦ Trans America Container Line
- ✦ Kryton
- ✦ United Shipping

## DOMENII DE EXPERTIZA

- ✦ Comert Exterior
- ✦ Logistica
- ✦ Marketing International
- ✦ Achizitii
- ✦ Planificare Strategica & Implementare
- ✦ Consultanta Internationala
- ✦ Branding si Ierarhizare
- ✦ Piete Emergente
- ✦ Finantare

## ISTORICUL LOCURILOR DE MUNCA

**President & CEO** 2001-2012  
Mediator Consultants Inc. Canada

**Proprietar**  
Mediator Co.Ltd. 1989-2019  
Specialist - Stoncor Canada- 2009

**Economist principal**  
Contransimex- 1980-1989  
Ministry of Transport & Telecommunications

## EDUCATIE

**FROSIO III No. 6182** 2011

**Membru Guidepoint Global Advisors Network of Industry Experts and Executives - Vista Research** a division of Standard & Poor's

**Expert pentru protectia anticorosiva Hempel's Denmark**  
1990

**ECONOMIST /MASTER**  
**ASE Romania** 1980

**Merceolog**  
Scoala Postliceala de Comert Exterior 1978

**Absolvent specialitatea design-**  
**Liceul de Arte N. Tonitza -** 1976

## BREVETE:

**1.Produs abraziv pentru sablat. Procedeu de obtinere a produsului si instalatie de realizare a procedului. OSIM 113220 B1**

**2.Sistem pentru reparatii structurale si protectii mecanice cu materiale composite**  
[http://www.osim.ro/publicatii/marci/bopi\\_2012/bopi2\\_sp9\\_01martie2012.pdf](http://www.osim.ro/publicatii/marci/bopi_2012/bopi2_sp9_01martie2012.pdf)

## VICTOR-LUCIAN COSTACHESCU

Tel: + 40 728220070

e-mail: [victor.costachescu@mediator.com.ro](mailto:victor.costachescu@mediator.com.ro)

Bucuresti, Bulevardul Marasesti nr. 43, cod 040251, sector 3

## PROFIL

Director Executiv și expert în comerț exterior cu o vastă experiență în transportul terestru și maritim. Un economist convingător și sistematic cu 30 de ani de experiență în antreprenoriat consultanță, comerț, achiziții, distribuție și finanțe internaționale. Un exponent al menținerii unui echilibru între natură, societate și dezvoltarea umană.

## PRINCIPALE REZULTATE

Negocierea și punerea în aplicare a împrumutului BIRD "terestru II", conceput pentru a îmbunătăți accesul și aprovizionarea pe calea ferată și rutiera a centralelor termice pe cărbune și a Centralei Nucleare. Urmărirea respectării condițiilor impuse în contractul de împrumut cu BIRD. Rezultat: împrumut a fost acordat și proiectul capitalizat.

Valoare: US \$ 2B.

Identificarea și dezvoltarea pieței externe pentru containere ISO produse în România. Am contribuit la îmbunătățirea proiectării produselor existente și promovarea lor pe piața prin identificarea, contactarea și deschiderea de noi relații externe. Rezultatul: creșterea cifrei de afaceri la export cu 120%. Valoare: US \$ 66m. Dezvoltarea pieței specifice pentru grupul multinational Hempel Marine Paints A / S Danemarca. Am dezvoltat atât imaginea firmei cât și gama de produse. Am creat ierarhizarea valorică a produselor. Am dezvoltat suportul tehnic și vânzarea consultativă. Rezultatul: am preluat o firmă de la zero și am adus-o la o cifră de vânzări anuale de US \$ 39 milioane.

Am participat și oferit consultanță cu privire la reabilitarea flotei românești civile și militare (aprox. 300 de nave cu un tonaj de 6M TDW) a platformelor de foraj de petrol și altor nave specializate. Am creat sisteme de protecție anticorozivă și am îmbunătățit performanțele celor existente. Am inițiat pentru prima dată în România cursuri de instruire a specialiștilor români civili și militari în domeniul protecției anticorozive pe baza cunoștințelor și informațiilor de ultimă oră în domeniu. În acest fel a fost creat un personal instruit pentru a menține sistemele la întregul potențial. Rezultat: flota română a fost adusă la standardele internaționale.

Am livrat sistemele de protecție anticorozivă CARBOLINE la Centrala Nucleară Cernavodă România, construită împreună cu AECL Canada, în cooperare cu ANSALDO Italia, NEXANS și ALTSTOM. Am asigurat consultanța tehnică în vederea folosirii celor mai bune sisteme așa cum au fost convenite de către proiectantul canadian. Am pledat pentru sisteme anti-vegetative ecologice, pentru metode de curățare a suprafeței cu produse de înaltă calitate, în condiții de sănătate și siguranță. Am modernizat și îmbunătățit sistemele de protecție anticorozivă și performanțele lor prin invenții și brevete înregistrate care au în vedere protecția mediului.

Rezultat: tehnologii noi cu 30% mai puțin poluante decât cele

folosite anterior. Brevete:

- sablare și material de sablare.

<http://www.breveteonline.ro/inventator/costachescu-victor-lucian-68215148.html>;

- materiale compozite

[http://www.osim.ro/publicatii/marci/bopi\\_2012/bopi2\\_sp9\\_01martie2012.pdf](http://www.osim.ro/publicatii/marci/bopi_2012/bopi2_sp9_01martie2012.pdf)

Am dezvoltat un produs de nișă, specific pieței românești și am negociat condițiile tehnice și comerciale de livrare cu Chugoku Marine Paints Japonia. Am urmărit utilizarea intensivă a acestui produs împreună cu alte produse, cum ar fi antivegetative ecologice, vopsele cu un conținut redus de COV și conținut ridicat de solide conform directivelor IMO (Organizația Maritimă Internațională). Rezultat: 300% creștere a pieței în trei ani.

Am dezvoltat piața specifică pentru STONCOR-Carboline în Canada și Europa începând cu 2001.