



Delia Necula

Profil Profesional

Director senior cu peste 23 ani de experiență Comercială și de Management în sectoarele MedTech, wellness și sănătate, cu o înțelegere solidă a tehnologiei și a proceselor de digitalizare. Expertiză în dezvoltarea strategiilor de creștere, gestionarea fuziunilor și achizițiilor (M&A), leadership executiv și transformare digitală. Capacitatea de a conduce echipe diverse, de a optimiza procese operaționale și de a implementa soluții inovatoare. Pasiune pentru securitatea datelor și digitalizare, cu o abordare strategică și orientată spre rezultate.

Experiență Profesională

Septembrie 2024 - Prezent

Venture Partner – Agista

- Dezvoltarea strategiilor de investiții în companii cu potențial de creștere accelerată, inclusiv start-up-uri din tehnologie și securitate cibernetică.
- Evaluarea oportunităților de investiție și participarea la procesele de due diligence.
- Supravegherea și consilierea companiilor din portofoliu, contribuind la scalarea acestora prin strategii comerciale și de guvernanță corporativă.
- Crearea de parteneriate strategice și facilitarea accesului la finanțare pentru companiile din portofoliu.

2022 - Prezent

Investitor și Antreprenor în Start-up-uri de Tehnologie | Membru în Board – Bravva Angels, Mentor în InnovX și Nagomi Experience

- Evaluarea și selecția start-up-urilor cu potențial disruptiv în tehnologie, inclusiv în domeniul cybersecurity și wellness digital.
- Consiliere strategică pentru dezvoltarea modelelor de afaceri și atragerea investițiilor.
- Supravegherea implementării soluțiilor de digitalizare și securitate cibernetică în companiile investite.
- Crearea de oportunități de networking și acces la resurse pentru antreprenorii din ecosistem.

2020 - 2022

Managing Partner și Membru în Consiliul de Administrație – SanoPass, București, România

- A contribuit la vânzarea a 51% din companie către MedLife, liderul pieței private de sănătate.
- Creșterea veniturilor companiei de la 200K EUR în 2020 la peste 1.7M EUR în 2022.
- Extinderea echipei de la 3 la 19 angajați și a acoperirii regionale (România, Moldova, Bulgaria).
- Dezvoltarea parteneriatelor strategice cu companii de asigurări și furnizori de tehnologie (ex. Microsoft).
- Implementarea unei strategii de digitalizare pentru eficientizarea proceselor și dezvoltarea soluțiilor tehnologice pentru sectorul de sănătate.
- Responsabilă pentru strategia comercială, poziționarea brandului și atragerea investițiilor.

2018 - 2020

Director Comercial & Director Național Clinici – Medcover România, București

- Conducerea echipelor de vânzări, marketing și servicii clienți (peste 800 de angajați).
- Gestionarea procesului de integrare a companiilor achiziționate (~40M EUR în 2019, 3 tranzacții succesive).
- Dezvoltarea unei inițiative de digitalizare, incluzând automatizarea operațiunilor și parteneriate cu start-up-uri tech.
- Poziționarea Medcover ca promotor al tehnologiei în domeniul sănătății.

2016 - 2017

Chief Operations Officer – World Class România, București

- Implementarea unor procese operaționale optimizate, cu impact direct asupra profitabilității.
- Integrarea Club Moving în World Class, finalizată în 8 luni, cu focus pe HR și produs.
- Creșterea veniturilor companiei de la 14M EUR la 30M EUR.
- Dezvoltarea unui program de training pentru lideri interni și structurarea unui plan de carieră pentru angajați.

2010 - 2017

General Manager – Club Moving, București

- Expansiunea națională a rețelei Club Moving, gestionând achizițiile și dezvoltarea a 9 cluburi.
- Creșterea bazei de membri cu 20% peste obiectivele proiectate.
- Vânzarea strategică a Club Moving către World Class.

2009 - 2010

Operations Manager – AS Group, București

2008 - 2009

Marketing Manager – B&A Construcții, București

2001 - 2008

Sales Coordinator – Hyundai Auto România, București

Educație

- **MBA – Executive Business Administration**, Maastricht School of Management, 2020
 - **Licență în Drept**, Universitatea Româno-Americană, București
 - **Facultatea de Comunicare și Relații Publice**, SNSPA, București
 - **Diplomă de Bacalaureat**, Colegiul Național Emil Racoviță, Iași
-

Competențe relevante pentru un rol în Consiliul de Administrație într-o companie de Cybersecurity

- Leadership strategic și administrare corporativă
 - Mergers & Acquisitions (M&A) și integrarea companiilor achiziționate
 - Digitalizare și implementarea tehnologiei în mediul de afaceri
 - Managementul riscurilor și conformitate
 - Elaborarea strategiilor de securitate a datelor și protecția informațiilor
 - Optimizarea proceselor operaționale și guvernanță corporativă
 - Relaționare cu stakeholderi și investitori
 - Dezvoltarea parteneriatelor strategice cu furnizori de tehnologie
-

Informații de contact

- [REDACTED]
 - [REDACTED]
 - LinkedIn: Delia NECULA, MBA
-