

Datele de contact sunt contra cost. Detalii aici: <https://www.rabota.md/ro/prices/cv>



👤 36 ani
♂ Masculin
📍 Chișinău
💰 70 000 MDL

Preferințe

- Full-time

Limbi

- **Română** · Fluent
- **Rusă** · Comunicare
- **Engleză** · Comunicare
- **Poloneză** · Elementar

Permis de conducere

Categoria: A, B
Cu automobil personal

Top manager

Despre mine

- Pasionat de lectură, inginerie, futurism;
- Ex-membru al clubului de lectură JCI;
- Alifieri Mensa Romania;
- Ex-trainer educație financiară pentru tineri;
- Coordonarea unei echipe de peste 10 experți;
- Bune competențe de organizare a unei echipe;
- Reformarea proceselor și fluxurilor de lucru în sensul optimizării resurselor;
- Bună înțelegere a fluxurilor de numerar în afaceri și capacitatea de identificare timpurie a potențialelor dificultăți, a companiilor, în onorarea obligațiilor de plată;
- Bune abilități de organizare dobândite prin experiența mea profesională în cadrul Băncilor comerciale;
- Înțelegerea ușoară a programelor specializate;
- Înțelegerea ușoară a principiului de lucru a noilor tehnologii și a gadget-urilor;
- Cunoștințe de bază SQL, Power BI, JavaScript.

Experiența profesională

Șef Direcția Collateral Management · B.C. MAIB S.A.

Mai 2021 - Prezent · 3 ani 9 luni

- Asigurarea optimizării și remodelării proceselor în cadrul Băncii pe segmentul gestionării portofoliului de gaj – fluxul de evaluare a garanțiilor, formarea segmentului analitic, implementarea KPI, monitorizarea InCorpore a bunurilor similare din portofoliul de gaj, formarea rapoartelor specifice, rescrierea actelor normative interne, restructurarea și extinderea echipei etc.
- Gestionarea procesului de migrare a evidenței întregului portofoliului de gaj către un nou sistem intern (CRM Creatio); identificarea și asigurarea înlăturării erorilor de funcțional, îmbunătățiri tehnice, procese noi etc.
- Crearea și implementarea în regim pilot a unui sistem de evaluare automatizată a unor tipuri de bunuri imobile (apartamente amplasate în municipiul Chișinău și regiuni).
- Parte a echipei AGILE maib, segmentele: Credite ipotecare și procesul creditar SME Time To Cash.

Şef Adjunct Secția comercializare gaj/Team Lider, Direcția Gestione Gaj / Direcția Recuperare Active · B.C. Victoriabank S.A.

Ianuarie 2016 - Aprilie 2021 · 5 ani 4 luni

- Implicarea activă în toate sarcinile curente ale Direcției Gestione Gaj, iar post transfer, Direcției Recuperare Active – planificare, buget, strategia aferentă clientului problematic, conlucrare cu auditul intern/extern/BNM in cadrul misiunilor de audit etc.
- Managementul echipei de vânzări și comercializarea portofoliului de activele transmise în posesia/proprietatea Băncii.
- Negocierea proiectelor de vânzare sau arendă, cu condiții complexe de plată, a bunurilor imobiliare, loturi de echipamente, proiecte de investiții etc. Semnarea contractelor de vânzare – cumpărare, cesiune etc.
- Stabilirea unor relații profesionale cu companii, parteneri ai Băncii în domeniul evaluării proprietăților, pază, gestiunea patrimoniu, mass-media și administrației publice locale.
- Elaborarea și actualizarea actelor normative interne pe segmentul de administrarea portofoliului de gaj / recuperare.

Economist (coordonator, principal), Secția monitorizare și comercializare gaj, Direcția Gestione Gaj · B.C. Victoriabank S.A.

Octombrie 2010 - Mai 2016 · 5 ani 8 luni

- Administrarea garanțiilor aferente debitorilor problematici – verificare dosare, transmitere în posesia/proprietatea Băncii a activele, administrarea și reevaluarea periodică a gajurilor, organizarea licitațiilor/tenderilor de vânzare;
- Participarea la transmiterea în posesia sau proprietatea Băncii a zeci de active în valoare totală de peste 400 mln lei;
- Participarea directă la vânzarea activele în valoare totală de peste 250 mln lei;
- Stabilirea obiectivelor de afaceri pentru gestionarea și vânzarea bunurilor transmise în posesia și/sau proprietatea Băncii, precum și verificarea îndeplinirii acestora de către sucursalele Băncii;
- Cooperarea cu BNM, Comisia de cenzori a Băncii și companiile de audit extern, în vederea oferirii materialele aferente clienților/activele gestionate;
- Implementarea cu succes, a compartimentului specific Direcției, a unui nou sistem informațional – Temenos T24;

Studii: Superioare

Academia de Studii Economice a Moldovei

Absolvit în: 2013

Facultatea: Finanțe

Specialitatea: Master / Administrare bancară

Academia de Studii Economice a Moldovei

Absolvit în: 2012

Facultatea: Merceologie și comerț

Specialitatea: Master / Comerț și expertiza mărfurilor în activitatea vamală

Academia de Studii Economice a Moldovei

Absolvit în: 2010

Facultatea: Business și Administrare

Specialitatea: Licenta / Merceologie și comerț

Cursuri, training-uri**Comunicare de succes. Performanțe în negocieri.**

Absolvit în 2015

Organizator: Evenda

Strategii de creștere a vânzărilor

Absolvit în 2014

Organizator: Evenda

"Credit Risc Management" 18 hours training course

Absolvit în 2021

Organizator: Pricewaterhouse Coopers Audit