

# Iuliu Dan Gogescu

## Profil:

MBA si Master in finante. Experienta solida de management in sistemul bancar .Optimizarea proceselor si implementare. Aptitudini in comunicare si in coordonarea echipelor. Construirea si organizarea echipelor de vanzari. Dezvoltarea unor relatii de lunga durata cu clientii.

<i>Experienta de munca</i>	<p><b>Consultant in domeniul financiar si al investitiilor publice / private:</b> Iulie 2014 - Prezent</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Colaborari in baza unor contracte punctuale de auditor sau analist planificare bugetara in cadrul unor companii importante la nivel mondial.</li> <li>• Servicii de brokeraj pentru corporatii mari (identificarea nevoilor, structurarea finantarii si pregatirea documentelor, obtinerea si urmarirea finantarilor).</li> <li>• Activitati de eficientizare fiscala si financiara.</li> </ul>	<i>Bucuresti, Romania</i>
	<p><u>OTP Bank</u>  <b>Director Divizie Vanzari IMM:</b> Octombrie 2013 – Iulie 2014</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Coordonarea intregului segment responsabil de IMM-uri in OTP Bank (cifra de afaceri &lt; 5 mil Euro), direct responsabil de echipa de suport din Centrala si de echipele de vanzari din Centrele Regionale din tara (Regional SME Coordinators, Relationship Managers, Account Managers) – aproximativ 95 de oameni specializati in activitatea de creditare a IMM-urilor.</li> </ul>	<i>Bucuresti, Romania</i>
	<p><u>Volksbank Romania</u>  <b>Director Regional - Corporatii:</b> Martie 2013 – Octombrie 2013</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Coordonarea departamentului responsabil pentru activitatea Corporatiilor si IMM-urilor din Bucuresti si din regiunile limitrofe, coordonarea echipelor de vanzari (Regional Coordinators, Relationship Managers) din sucursalele alocate;</li> <li>◆ Responsabil de strategia bancii privind activitatea Corporatiilor si a IMM-urilor, definirea produselor si a serviciilor dedicate, organizarea echipelor de vanzari;</li> <li>◆ Evaluarea si monitorizarea subordonatilor, identificarea punctelor slabe si stabilirea planurilor de imbunatatire;</li> <li>◆ Pregatirea si implementarea sesiunilor de curs pentru subordonati, management participativ</li> <li>◆ Imbunatatirea proceselor de lucru si a regulilor interne, urmarid eficienta activitatii;</li> <li>◆ Dezvoltarea instrumentelor de urmarire a activitatii oamenilor subordonati si participarea la atingerea tintelor stabilite.</li> </ul>	<i>Bucuresti, Romania</i>
	<p><u>Raiffeisen Bank</u>  <b>Director Sucursala:</b> Martie 2012 – Martie 2013</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Coordonarea activitatii uneia dintre cele mai mari unitati bancare din Bucuresti, coordonand o echipa de 19 membri.</li> </ul>	<i>Bucuresti, Romania</i>
	<p><u>Banca Transilvania</u>  <b>Director Vanzari si Strategie:</b> June 2011 - March 2012</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Coordonarea echipelor de vanzari din sucursalele din Nicosia si Limassol, cu scopul de a atinge tintele stabilite, respectand normele si procedurile interne si tinand sub control rata plasamentelor neperformante;</li> <li>◆ Competenta pe activitatea de creditare, revizuirea procedurilor si a normelor ce implicau aceasta activitate.</li> <li>◆ Responsabil pentru deschiderea unei noi sucursale in Nicosia; provocari - asigurarea continuitatii activitatilor operationale fara a crea nemulțumiri in randul clientilor</li> <li>◆ Rezultate: depasirea tintelor de vanzari, obtinerea veniturilor consolidate, repositionarea pentru o dezvoltare viitoare.</li> </ul>	<i>Nicosia, Cipru</i>

	<p><u>Banca Transilvania</u>  <b>Director Adjunct– Retail Banking:</b> Septembrie 2009 - Iunie 2011</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Construirea si coordonarea intregului departament responsabil de vanzari Acceptare la Plata si POS, cu responsabilitati depline in organizarea retelei si managementul produselor;</li> <li>◆ Participare la dezvoltarea departamentului de Carduri din Banca Transilvania si dezvoltarea unor proiecte cheie pe cardurile de credit (achizita in rate fara dobanda)</li> <li>◆ Construirea si dezvoltarea echipelor de vanzare, organizarea cursurilor si implementarea proiectelor cheie prezentate de VISA / Mastercard</li> <li>◆ Dezvoltarea produselor specifice activitatii de acceptare la plata</li> <li>◆ Rezultate: cresterea cotei de piata pentru activitatea de acceptare la plata cu peste 16%, implementarea a peste 15.000 de terminale cu o rata de activare de 76%.</li> </ul>	<b>Bucuresti, Romania</b>
	<p><u>Credit Europe Bank</u>  <b>Director Sucursala:</b> August 2007 – Septembrie 2009</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Monitorizarea si coordonarea tuturor resurselor din scursala, in timp ce eram responsabil pentru intreaga activitate a unitatii;</li> <li>◆ Maximizarea profitului si mentinerea sub control a provizioanelor;</li> <li>◆ Mentinerea si cladirea unor relatii de durata cu toti clientii. Impreuna cu resursele alocate, urmarirea si identificarea nevoilor clientilor si adresarea acestora in cel mai eficient mod;</li> <li>◆ Cresterea portofoliului de clienti Retail si IMM;</li> </ul>	<b>Bucuresti, Romania</b>
	<p><u>Banca Transilvania</u>  <b>Coordonator zonal, persoane fizice:</b> Iulie 2005 – August 2007</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Coordonarea activitatii de retail din sucursala si din agentiile arondate in vederea atingerii obiectivelor stabilite;</li> <li>◆ Identificarea celor mai eficiente metode de vanzare si orientarea oamenilor coordonati catre rezultate prin instruire</li> <li>◆ Dezvoltarea produselor de retail vandute</li> <li>◆ Dezvoltarea unui sistem intern de bonusare care a dublat tintele stabilite in mai putin de un an</li> </ul>	<b>Bucuresti, Romania</b>
	<p><u>Asirom</u>  <b>Broker Asigurari:</b> Decembrie 2003 – Iulie 2005</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Vanzarea produselor de asigurare si gasirea clientilor potentiali</li> <li>◆ Definirea si urmarirea profilului de risc</li> <li>◆ Construirea relatiilor cu clientii, monitorizarea si cresterea numarului de produse vandute pe client</li> </ul>	<b>Bucuresti, Romania</b>
	<p><u>Relco S.A.</u> – Importator de produse electornice si electrocasnice  <b>Asistent Comercial:</b> Septembrie 2002 – Decembrie 2003</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Promovarea produselor catre reseaua de distributie si catre clientii potentiali</li> <li>◆ Monitorizarea si dezvoltarea comenzilor si a relatiilor cu hipermarket-urile (Cora, Metro, etc)</li> <li>◆ Monitorizarea contractelor de colaborare cu dealer-ii locali</li> </ul>	<b>Bucuresti, Romania</b>
<b>Educatie</b>	<p><b>City University of Seattle:</b> 2008 - 2010  <b>MBA in Managementul Finantelor</b></p> <p><b>I.B.R.- Institutul Bancar Roman, Scoala de Studii Academice Postuniversitare din Bucuresti:</b>  2007 - 2008  <b>Master in Management Financiar International</b></p> <p><b>Institutului Bancar Roman:</b> 2006 - 2007  <b>Diploma postuniversitara, Sistemul bancar si contabilitate</b></p>	<p><b>Seattle, Statele Unite</b></p> <p><b>Bucuresti, Romania</b></p>

	<b>S.N.S.P.A Scoala Nationala de Studii Politice si Administrative –  Facultatea de Stiinte Politice: 2001 - 2005</b>  Bursa in programul Phare pentru <b>Mount House School</b> 1992 - 1994	<i>Bucuresti,  Romania</i>  <i>Plymouth  Anglia</i>
<i>Limbi  Straine</i>	Engleza – fluent, Spaniola, Franceza – mediu	
<i>IT</i>	Certificari pentru participarea la cursuri de specializare in <b>MS Project, MS Office, FoxPro.</b>	
<i>Asociatii</i>	<b>Director adjunct in Asociatila Liberilor Profesioniști</b>	