



OPREA VIRGINIA

44 ani din BUCURESTI, casatorit

Date contact

Email: [O](#)

Adresa:

Tel: +40

Obiectiv profesional

Increderea in oameni, dorinta de a munci eficient si de a ma reinventa de fiecare data cand situatia o cere, m-au determinat sa-mi doresc sa caut un job care sa corespunda pregatirii mele profesionale si a experientei, dobandite in cei 24 ani de munca. Toate acestea imi dau increderea ca voi reusi.

Experienta profesionala

Experienta pe departamente

Banci: **5 ani si 10 luni**
Controlul calitatii: **5 ani si 3 luni**
Achizitii: **8 luni**
Marketing: **1 an si 9 luni**
Vanzari: **8 ani si 3 luni**
Asigurari: **3 ani si 4 luni**

Ian 2017 - Iun 2018

1 an si 6 luni

Manager agenti - Allianz Tiriac

Bucuresti | Vanzari | Asigurari

Recrutare agenti de vanzari.

Prezentarea si vanzarea produselor, specifice companiei, atat pentru persoane fizice cat si pentru persoane juridice, pachete de servicii: asigurari de viata, asigurari de sanatate si asigurari nonviata.

Cresterea numarului de clienti si transformarea acestora in parteneri de afaceri;

Realizarea cu succes a unor parteneriate strânse cu acestia, având ca rezultat cresterea vânzarilor;

Nov 2014 - Nov 2016

2 ani si 1 luna

Manager Relatii cu clientii - SC KUNDEN BROKER ASIGURARI SRL

Bucuresti | Asigurari | Asigurari

Prezentarea si vanzarea produselor specifice broker-ului atat pentru persoane fizice cat si pentru persoane juridice, pachete de servicii: asigurari de viata, asigurari de sanatate si asigurari imobil.

Negociere cu clientii pentru a le oferi produsele in functie de nevoile acestora.

Cresterea numarului de clienti si transformarea acestora in parteneri de afaceri;

Realizarea cu succes a unor parteneriate strânse cu acestia, având ca rezultat cresterea vânzarilor;

Aug 2008 - Mai 2014

5 ani si 10 luni

RETAIL RELATIONSHIPS MANAGER - PIRAEUS BANK

Bucuresti | Banci | Banci / Servicii financiare

Prezentarea si vanzarea produselor specifice bancii atat pentru persoane fizice cat si pentru persoane juridice, pachete de servicii: conturi curente persoane fizice si persoane juridice, depozite, carduri de debit, carduri de credit, internet banking, credite persoane fizice, operatiuni bancare: transferuri de bani (ordine de plata, cec-uri, bilete la ordin), schimburi valutare, plati externe;

Negociere cu clientii pentru a le oferi produsele in functie de nevoile acestora si posibilitatea de rambursare; Vanzare incrucisata;

Persoana de contact si indrumator pentru intermediari;

Intocmirea dosarelor de credit, verificarea documentatiei primite de la client si intocmirea documentatiei

interne dupa care trimiterea dosarului insotit de documentatie in aplicatia interna a bancii catre comitetul de credite;

Analiza dosare de credit pe segmentul de retail: credite pentru nevoi personale, credite ipotecare, carduri de credit, descoperit de cont;

Incheierea de polite de viata si imobil pentru creditele ipotecare.;

Formarea colegilor nou angajati.

Cresterea numarului de clienti si transformarea acestora in parteneri de afaceri ;

Promovarea produselor bancii si inregistrarea unor nivele ridicate ale vânzarilor pentru toate tipurile de produse (cu aproximativ 15% mai mult decât media pe echipa);

Realizarea target-ului propus, extinderea portofoliului existent.

Realizarea cu succes a unor parteneriate strânse cu acestia, având ca rezultat cresterea vânzarilor;

Realizarea obiectivelor negocierilor, termene de plata, pachete promotionale, înțelegeri de exclusivitate;

Target indeplinit in proportie de 110%;

Ian 2008 - Aug 2008

8 luni

Manager departament analiza financiara (Contabilitate) - S.C. INTELBIZ SOLUTIONS S.R.L.

Bucuresti | Achizitii | Administratie / Sector Public

Crearea procedurilor de lucru;

Organizarea activitatii angajatilor departamentului in nr de 15 persoane;

Organizarea si participarea la intalnirea cu clientii companiei;

Organizarea de sedinte saptamanale in vederea monitorizarii activitatii angajatilor din cadrul departamentului;

Intocmirea unor rapoarte saptamanale pentru a fi prezentate CEO-ului la fiecare sfarsit de saptamana;

Sustinerea training-urilor in cadrul departamentului pentru formarea angajatilor;

Verificarea fiselor financiare si a soldurilor contabile ale clientilor companiei (la toate cele 14 firme din cadrul holdingului Rodipet).

Realizarea activitatii targetate si anume extinderea portofoliului de clienti si mentinerea relatiei cu cei existenti. Dintre clientii mari pot enumera cativa: Adevarul Holding, Curierul National, Jurnalul National, Evenimentul Zilei, Romania Libera, Urban si Asociatii, Gardianul, Ziarul Ring, etc.

salariu motivant, bonusuri, bonuri de masa,telefon, laptop.

Ian 2005 - Oct 2006

1 an si 10 luni

Economist-Coordonator Departament Marketing - S.C. IRIDEX GROUP IMPORT-EXPORT S.R.L.

Bucuresti | Marketing | -

Activități și responsabilități principale □

Negocierea termenelor contractuale;

Crearea unui site de prezentare a firmei Iridex Group

Efectuarea unor studii de piata prin orasele in partea de sud a tarii ;

Monitorizarea politicilor de pret ale companiei;

Intretinerea relatiilor de lucru cu clienti atat in Bucuresti cat si in tara;

Prezentarea ofertei (privind depozitele ecologice ce apartin firmei IRIDEX GROUP IMPORT-EXPORT) clientilor si incheierea de contracte cu acestia pe partea de mediu privind colectarea deseurilor (in special prezentarea acesteia marilor spitale din Bucuresti : Spitalul Floreasca, Spitalul Fundeni, Spitalul f. Ioan, Spitalul Elias si lista continua).

Extinderea portofoliului de clienti si obtinerea de contracte cu spitalele mari si pot enumera cateva: Spitalul Floreasca, Spitalul Fundeni, Spitalul f. Ioan, Spitalul Elias.

Realizarea studiilor de piata in orasele din partea de sud a tarii.

FLORIN PASCU-DIRECTOR GENERAL IRIDEX GROUP IMPORT-EXPORT

salariu motivant, telefon si masina cu sofer.

Apr 2004 - Oct 2005

1 an si 7 luni

KEY Account Manager - SC AUSTRAL TRADE SRL

Bucuresti | Vanzari | -

Prezentarea produselor companiei, prospectarea clientilor, selectarea si contactarea acestora in vederea incheierii contractelor de colaborare.

Contactarea telefonica a clientilor si stabilirea intalnirii cu acestia. Vizitarea acestora la sediul companiei lor si semnarea contractelor de colaborare.

Monitorizarea politicilor de pret ale companiei (preturi recomandate pentru anumite produse de papetarie, preturi comparativ cu concurenta);

Urmarirea si incasarea platilor;

Urmarirea vânzarilor si completarea necesarului acestora;

Negocierea termenelor contractuale;

Clienti: Banca Romaneasca, Piraeus Bank, Michelin, Bancpost, Ambasada Canadei, Lindab, IRIDEX GROUP IMPORT-EXPORT, etc.

Cresterea nr. de clienti si transformarea acestora in parteneri de afaceri;
Realizarea cu succes a unor parteneriate stranse cu acestia, avand ca rezultat cresterea vanzarilor;
Promovarea produselor companiei si inregistrarea unor nivele ridicate ale vanzarilor.
Indeplinirea target-ului in proportie de 180%.

SALARIU MOTIVANT, BONUSURI, BONURI DE MASA, TELEFON SI MASINA DE SERVICIU.

Ian 1998 - Mar 2003

5 ani si 3 luni

Account Manager - Top Line Cosmetics SRL

Bucuresti | Vanzari | -

Intretinerea relatiilor de lucru cu 100 de clienti, dintre care 30 Key Accounts;
Negocierea termenelor contractuale;
Coordonarea si realizarea merchandising-ului;
Monitorizarea politicilor de pret ale companiei (preturi recomandate pentru anumite sortimente, preturi comparativ cu concurenta);
Urmarirea si incasarea platilor;
Urmarirea vanzarilor si completarea necesarului de produse;
Realizarea cu succes a unor parteneriate strânse cu acestia, având ca rezultat cresterea vânzarilor;
Cresterea numarului de clienti;
Realizarea unor parteneriate stranse cu acestia;
Cresterea vanzarilor(cu aproximativ 30% mai mult decat media pe echipa).
Indeplinirea targetului.
Salariu motivant, bonusuri, masina de serviciu si telefon.

Sep 1997 - Nov 1998

1 an si 3 luni

Consultant financiar - ING NEDERLANDEN ASIGURARI

Bucuresti | Asigurari | Asigurari

Prospectarea clientilor, prezentarea produselor companiei, selectarea si contactarea acestora in vederea stabilirii unei intalniri pentru propunerea de colaborare cu compania noastra;
Stabilirea si organizarea intalnirilor cu clientii in vederea incheierii si semnarii contractelor de asigurare;
Icasarea platii aferente politei de asigurare;
Administrarea politelor si urmarirea incasarilor;

Crearea unui portofoliu de clienti si indeplinirea targetului cu 150%.
salariu motivant si bonusuri substantiale.

Ian 1993 - Mar 1998

5 ani si 3 luni

Referent de specialitate - Time International SRL

Bucuresti | Controlul calitatii | Administratie / Sector Public

Coordonarea si controlul activitatii Departamentului "Design si executie modele pentru export".
Coordonarea a doua echipe de oameni (40 angajati departament).
Organizarea intalnirilor in Romania a clientilor externi, intretinerea relatiei cu acestia in vederea monitorizarii activitatilor in colaborare cu compania romaneasca;
Traducerea documentatiei primite pentru executarea lucrarilor in Romania si prezentarea acesteia echipei de executie modele pentru export;
Organizarea si urmarirea tuturor coletelor expediate in strainatate continand mostre in vederea prezentarii acestora clientilor din strainatate si obtinerea comenzilor pentru executia lor in Romania.

Indeplinirea dead line-urilor.
Preben Larsen
salariu motivant, asigurari medicale.

Educatie

1999 - 2003

Facultate - Facultatea de Management Financiar-Contabil - Universitatea Spiru Haret

Financiar-Contabil | Bucuresti

Abilitati

Abilitati generale

Abilitati de vanzari, Analiza economico-financiara, financiare, Orientare catre scopul final, Permis conducere categoria b, Perseverenta, Persoana energica, Persoana organizata, Persoana sociabila, Persuasiune, Microsoft Office ; e-mail ; internet; PowerPoint

Limbi straine

Engleză - Avansat, Franceză - Incepator

Alte informatii

Traininguri

Curs de Vanzari, Curs de Comunicare, Curs de Management

perioada Ian 2005 - Dec 2014

Curs de management: Manager in activitatea de turism (2014)

Tehnici de vânzare - Nederlanden;A.I.G.; Top Line Cosmetics;

Strategii de vânzare - In cadrul companiei Top Line Cosmetics;

Merchandising - In cadrul companiei Top Line Cosmetics;

Cursuri de management si vanzari - In cadrul bancii PIRAEUS Romania.

Cursuri de management si vanzari- In cadrul companiei ING Nederland.

Hobby-uri

poezia, calatoriile, fotografia, creatii si design floral

Permis de conducere

Categoria B

dobandit in 02 mai 2000