



## INFORMAȚII PERSONALE

Maria Matei

 București 0: . matei.maria@ymail.com

Sexul: F

## EXPERIENȚA PROFESIONALĂ

11.2021 – prezent

**MEMBRU AL CONSILIULUI DE SUPRAVEGHERE**  
TRANSILVANIA LEASING & CREDIT – I.F.N. S.A., BRAȘOV

Responsabilități:

- Realizarea activității de control permanent asupra conducerii societății de către directorat, în condițiile actului constitutiv al societății, ale hotărârilor Adunărilor Generale ale Acționarilor, precum și ale legii;
- Îndeplinirea tuturor actelor necesare pentru realizarea obiectului de activitate al societății, cu excepția celor rezervate de lege pentru Adunarea Generală a Acționarilor. Societatea desfășoară cu titlu profesional finanțări în sistem leasing financiar și activități de creditare: credite de consum, credite de nevoi nenominalizate, credite pentru investiții, credite de nevoi temporare, destinate segmentelor specifice de clientelă: persoane juridice, persoane fizice autorizate și persoanelor fizice;
- Aprobarea rapoartelor cu privire la conducerea operativă a societății, la situația și evoluția indicatorilor economici, modul în care sunt aduse la îndeplinire hotărârile Adunărilor Generale ale Acționarilor;
- Participarea la elaborarea raportului anual de gestiune al Consiliului de Supraveghere precum și la raportul privind descărcarea de gestiune;
- Formularea propunerilor privind programul anual de activitate și strategia de perspectivă a societății.

05.2022 – 07.2022

**MEMBRU AL CONSILIULUI DE ADMINISTRATIE**  
F.R.G.C.I.P. – I.F.N. S.A., BUCUREȘTI

Responsabilități:

- Realizarea activității de control permanent asupra conducerii societății de către directorat, în condițiile actului constitutiv al societății, ale hotărârilor Adunărilor Generale ale Acționarilor, precum și ale legii;
- Îndeplinirea tuturor actelor necesare pentru realizarea obiectului de activitate al societății, cu excepția celor rezervate de lege pentru Adunarea Generală a Acționarilor. Societatea desfășoară cu titlu profesional activități de creditare: credite de consum, credite de nevoi nenominalizate, credite pentru investiții, credite de nevoi temporare, destinate segmentelor specifice de clientelă;
- Aprobarea rapoartelor cu privire la conducerea operativă a societății, la situația și evoluția indicatorilor economici, modul în care sunt aduse la îndeplinire hotărârile Adunărilor Generale ale Acționarilor;
- Participarea la elaborarea raportului anual de gestiune al Consiliului de Administrație precum și la raportul privind descărcarea de gestiune;
- Formularea propunerilor privind programul anual de activitate și strategia de perspectivă a societății.

07.2021 – 07.2022

**DIRECTOR GENERAL**  
F.R.G.C.I.P. – I.F.N. S.A., BUCUREȘTI

Responsabilități:

- Îndeplinirea tuturor actelor necesare pentru realizarea obiectului de activitate al societății, cu excepția celor rezervate de lege pentru Adunarea Generală a Acționarilor și pentru Consiliul de Administrație. Societatea desfășoară cu titlu profesional activități de creditare: credite de consum, credite de nevoi nenominalizate, credite pentru investiții, credite de nevoi temporare, destinate segmentelor specifice de clientelă;
- Îndeplinirea hotărârilor Consiliului de Administrație precum și urmărirea realizării criteriilor și obiectivelor de performanță stabilite prin decizia Consiliului de Administrație;
- Elaborarea și propunerea Consiliului de Administrație spre aprobare, a organigramei, Regulamentului de organizare și funcționare, sistemului de salarizare și premii a personalului societății, precum și alte regulamente necesare desfășurării unei bune activități;
- Prezentarea Consiliului de Administrație a rapoartelor privind starea economico-financiară a societății și a operațiunilor desfășurate;
- Monitorizarea permanentă a gradului de realizare a obiectivelor;
- Participarea la elaborarea bugetului, analiza propunerilor înaintate, operarea corecțiilor necesare și aprobarea bugetului final. Aprobarea sistemului de raportare folosit pentru urmărirea realizării bugetului;
- Monitorizarea pieței și identificarea tendințelor de dezvoltare. Analizarea oportunităților/constrângerilor de ordin legislativ, financiar, tehnologic și social;
- Identificarea și atragerea resurselor necesare pentru implementarea noilor idei de afaceri;
- Participarea la întâlniri de afaceri cu clienți, furnizori, organisme financiare și instituții guvernamentale din țară și din străinătate;
- Dezvoltarea relațiilor pozitive cu persoane-cheie în vederea întăririi poziției firmei;
- Stabilirea obiectivelor managerilor din subordine, termenele-limită și modalitățile de măsurare a gradului de realizare a obiectivelor;
- Identificarea nevoilor de recrutare și participarea la selecția, integrarea și dezvoltarea managementului firmei, dezvoltarea mijloacelor de motivare a personalului din subordine.

08.2021 - 07.2022

**CONSULTANT ÎN MANAGEMENT (part time)**  
S.A.I. MUNTENIA INVEST S.A., BUCUREȘTI

Responsabilități:

- Activitatea a fost desfășurată în cadrul compartimentului Strategie Calcul Activ Net.
- Întocmirea informărilor lunare, a rapoartelor trimestriale, semestriale și anuale pentru S.A.I. Muntenia Invest, FDI PLUS Invest și S.I.F. Muntenia conform reglementărilor pieței de capital/A.S.F. și publicarea lor conform prevederilor aplicabile;
- Întocmirea prezentărilor societăților mai sus enumerate;
- Stabilirea valorii juste pentru instrumentele financiare din portofoliul entităților administrate de S.A.I. Muntenia Invest;
- Verificarea lunară a calculului VUAN și verificarea titlurilor financiare din portofoliul entităților administrate de S.A.I. Muntenia Invest că au fost evaluate corect, pe baza regulilor A.S.F.;
- Verificarea rapoartelor de evaluare întocmite de evaluatorii externi (în cazul filialelor);
- Elaborarea proiectelor de strategie, politicilor de administrare și a indicatorilor BVC ale entităților administrate de societate;
- Urmărirea evoluției pieței financiar bancare și a mediului economic general și investitional, elaborarea de prognoze sectoriale pentru sectoarele de activitate unde activează societățile din portofoliul S.I.F. Muntenia;

- Analizarea realizării obiectivelor și propunerea măsurilor necesare realizării lor.

04.2018 - 06.2021

**DIRECTOR FINANCIAR ȘI OPERATIONAL**  
GLOBAL BUSINESS ADMINISTRATION S.R.L., BUCUREȘTI

Responsabilități:

- Identificarea metodelor de îmbunătățire a productivității, proiectarea și implementarea operațiunilor comerciale;
- Coordonarea controlului financiar și de credit;
- Pregătirea bugetelor și a situațiilor financiare;
- Monitorizarea cheltuielilor și a lichidităților;
- Dezvoltarea strategiilor financiare și gestionarea problemelor legate de investiții și impozitare;
- Raportarea performanței financiare Consiliului de Administrație;
- Stabilirea politicilor care promovează cultura și viziunea companiei;
- Planificarea bugetelor, reducerea costurilor și ținerea inventarului;
- Monitorizarea cheltuielilor și supravegherea operațiunilor financiare;
- Asigurarea calității și participarea la activitățile de extindere.

Realizări:

- Director operațional pe un grup format din 15 firme cu diverse domenii de activitate: trading, construcții, producție, real estate. Dedicată, capabilă să folosească metode pentru a reduce costurile, simplifica operațiunile și crește productivitatea, responsabilă cu gestionarea tuturor operațiunilor de raportare, bugetare și previziuni financiare.

06.2015 - 12.2015

**MANAGER DE PROIECT**  
PIRAEUS BANK ROMÂNIA, BUCUREȘTI

Responsabilități:

- Administrarea unui proiect pilot care a vizat clienți payroll noi;
- Monitorizarea strategiilor și sprijinirea personalului în mod proactiv, alcătuit din 40 angajați;
- Strănsă colaborare cu echipa de marketing și stabilirea de stand-uri în cadrul afacerilor partenere pentru a crește vizibilitatea;
- Stabilirea unei baze de date care a inclus toți clienții comerciali activi din România.

08.2009 - 09.2017

**DIRECTOR**  
PIRAEUS BANK ROMÂNIA, BUCUREȘTI

Responsabilități:

- Monitorizarea strategiilor de vânzări și sprijinirea personalului în mod proactiv, alcătuit din 10 angajați, pentru a depăși în mod constant obiectivele;
- Oferirea în mod constant a celui mai înalt nivel de precizie și profesionalism atunci când am tratat cu clienții și am realizat operațiunile bancare;
- Analizarea continuă a piețelor locale și urmărirea competiției, promovând produsele și serviciile și dezvoltând portofoliul de clienți;
- Administrarea activităților specifice de management al riscurilor și de management al portofoliului de credite și analizarea cu atenție a rambursării creditelor și colectării dobânzilor conform termenilor contractuali;
- Propunerea în mod proactiv a unor campanii de marketing care s-au concentrat pe atragerea de noi clienți și dezvoltarea afacerii;
- Calitatea de reprezentant oficial al băncii înaintea autorităților locale și asigurarea ca toate activitățile s-au realizat în conformitate cu standardele bancare naționale;

- Concentrarea pe obținerea fidelității clienților și pe angajamentul lor pe termen lung creând o interacțiune puternică a brand-ului și activitate continuă;
- Coordonarea controlului financiar și de credit, pregătirea bugetelor și situațiilor financiare;
- Efectuarea rapoartelor financiare, lunare și anuale privind progresul și îmbunătățirea în permanentă a procedurilor și obiectivelor, pentru a menține reputația excepțională a grupului.

Realizări:

- Gestionarea celui de-al doilea cel mai mare grup din București și a patra cea mai mare filială din România din punct de vedere al profitului și portofoliului de clienți;
- Rezultate de vânzări foarte mari, generate în mod vizibil în timpul unei perioade de criză și instabilitate ridicată în industria bancară, depășirea bugetelor cu: 30 milioane € în 2010, 15 milioane € în 2011, 20 milioane € în 2012, 10 milioane € în 2013, 15 milioane € în 2014, 12 milioane € în 2015, 5 milioane € în 2016, 5 milioane € în 2017.

06.2008 - 08.2009

**MANAGER**

PIRAEUS BANK ROMÂNIA, BUCUREȘTI

Responsabilități:

- Gestionarea în mod eficient a unei echipe de 3 angajați și a tuturor activităților financiare, administrative, de marketing, de vânzări și operaționale ale deschiderii unei agenții noi;
- Prospectarea pieței locale pentru a înțelege produsele și serviciile oferite de alte bănci concurente;
- Dezvoltarea și implementarea unui plan de afaceri eficient pentru agenție;
- Responsabilă cu proiectarea și implementarea unui plan de marketing eficient destinat depășirii obiectivelor stabilite;
- Extinderea în mod vizibil a portofoliului de clienți și prin formarea și motivarea cu succes a angajaților;
- Comercializarea și promovarea produselor și serviciilor noi și existente;
- Monitorizarea obiectivelor de vânzări și a bugetelor/procesarea cifrelor și rapoartelor;
- Comunicarea permanentă cu clienții și dezvoltarea relațiilor de afaceri; promovarea băncii și a serviciilor sale în întreaga comunitate locală;
- Evaluarea nevoilor clienților, îndeplinirea standardelor serviciului de calitate și oferirea unei abordări personalizate.

Realizări:

- Realizarea unei cifre de afaceri mari într-o perioadă scurtă de timp prin contactarea activă a clienților și invitarea acestora în agenția nou deschisă;
- Generarea de rezultate foarte bune în primele 6 luni de la deschiderea agenției: 5 milioane € în depozite, 3 milioane € în credite, 100 clienți activi.

**ALTĂ EXPERIENȚĂ RELEVANTĂ**

10.2005 - 06.2008

**CONSILIER PRIVATE BANKING și RETAIL BANKING**  
BRD GROUPE SOCIETE GENERALE, BUCUREȘTI

08.2005 - 10.2005

**ADMINISTRATOR BANCAR**  
BANCPPOST, BUCUREȘTI

02.2004 - 08.2005

**ECONOMIST FINANCIAR**  
J&R ENTERPRISES , BUCUREȘTI

## EDUCAȚIE ȘI FORMARE

2003	Universitatea Petre Andrei Specializare: <b>Finanțe Contabilitate</b> Oras: <b>Iași</b> Diploma: <b>Licență</b> Detalii: <b>Economist - Finanțe și Contabilitate</b>
1998	Liceul Economic Ion Ghica Specializare: <b>Finanțe și Contabilitate</b> Oras: <b>Bacău</b> Diploma: <b>Liceu</b> Detalii: <b>Contabil-Statistician - Finanțe și Contabilitate</b>

## COMPETENȚE PERSONALE

Limbă maternă **Română**

Limbi străine	ÎNȚELEGERE		VORBIRE		SCRIERE
	Ascultare	Citire	Participare la conversație	Discurs oral	
Engleza	C1	C1	C1	C1	C1
Franceza	A2	A2	A2	A2	A2

## PUNCTE FORTE

- Finanțe – Contabilitate: Am administrat în mod eficient resursele companiei, am implementat tehnologii noi și am depășit adeseori obiectivele activităților gestionate;
- Marketing și Relații publice: Am proiectat, propus și implementat o serie de campanii creative de marketing care au crescut vizibilitatea brand-ului și am atras sute de clienți noi;
- Managementul vânzărilor: Am ținut legătura cu clienții și le-am identificat nevoile și obiectivele, le-am prezentat beneficiile și funcțiile serviciilor personalizate influențând, în același timp, în mod pozitiv, deciziile de cumpărare și asigurând conturi profitabile;
- Control financiar: orientată spre rezultate, auto-motivată și inventivă cu abilitate dovedită de a furniza date financiare cheie, suport și raportare pentru a asista în deciziile cheie de afaceri. Aptitudine excelentă de comunicare și capacitate de a construi relații puternice atât în cadrul, cât și în afara unui departament, precum și comunicarea eficientă a informațiilor financiare colegilor din afara departamentului financiar;
- Marketingul relațiilor: Am creat o puternică fidelitate a clienților față de brand care a condus la o activitate continuă și a creat un efect de domino care a atras noi clienți și afaceri;
- Managementul proiectelor: Am gestionat un proiect care a vizat clienții – payroll/salariați și am conceput și implementat strategii creative cu vizibilitate sporită, de asemenea, am creat și oferit pachete atractive de servicii clienților existenți și celor noi;
- Managementul dezvoltării comerciale: Am avut responsabilitatea de a mă asigura că strategia și obiectivele comerciale ale companiei sunt aliniate pe deplin cu cerințele operaționale ale obiectivului.
- Managementul resurselor umane: Am recrutat și angajat persoane în funcție de entuzismul și dorința lor de a soluționa provocări noi, am stabilit programe de recompensare care au motivat angajații să ofere tot ce au mai bun.

COMPETENȚE  
ORGANIZAȚIONALE/  
MANAGERIALE

Economist cu peste 18 ani experiență și rezultate în domeniul economic și dezvoltare comercială, managementul echipelor și planificare strategică. Angajat cu istoric în îndeplinirea și depășirea consecventă a obiectivelor și așteptărilor clienților și angajatorilor. Propunerea unor idei de dezvoltare a unei afaceri noi sau afaceri existente, stabilirea relațiilor de lungă durată și asigurarea alianțelor strategice. Bun coechipier cu aptitudini de comunicare rafinate: verbale, interpersonale, de prezentare și de construire a relațiilor.

COMPETENȚE  
DOBÂNDITE LA  
LOCUL DE MUNCĂ

- Capacitate de analiză
- Proactivitate
- Planificare și organizare

COMPETENȚE DIGITALE

AUTOEVALUARE

Procesarea informației	Comunicare	Creare de conținut	Securitate	Rezolvarea de probleme
experimentat	experimentat	independent	elementar	experimentat

Competențe informatice și certificate: Microsoft Office (Excel, Outlook, Word, PowerPoint)

PERMIS DE CONDUCERE Da

INFORMATII SUPLIMENTARE

ALTE CURSURI, TRAININGURI,  
CURSURI, CONFERINTE,  
SEMINARII  
AFILIERI, REFERINTE)

Negociator de top/Aptitudini de vânzări/Managementul echipei de vânzări/  
Examene (lingvistice Cambridge/ Managementul vânzărilor/Consolidarea încrederii  
– Comunicare avansată în serviciul cu clienții/Sales Boot Camp -Tehnici avansate  
de vânzări/Vânzare inteligentă cu inteligență emoțională/Managementul conflictelor  
Managementul timpului și stresului/Managementul comunicării  
interpersonale/Managementul crizelor și conflictelor/Managementul echipei și  
performanței.

Data

16.09.2022