

OVIDIU-FLORIN CÂNDEA

Locatie	Baia Mare, jud. Maramures
Obiectiv	Activitate pe o pozitie in care cunostintele detaliate legate de vanzari, marketing, management si finante pot creste realizarile companiei.
Calificare	Economist
Educatie	2014 – prezent UBV Cluj Napoca – Facultatea de Drept 2006 - 2008 Universitatea de Vest “Vasile Goldiş”, Masterat in “Marketing, Audit si Expertiza Contabila” 2002 - 2006 Universitatea de Nord, Facultatea de Stiinte, “Management”, Baia-Mare
Specializari	Iulie 2012 – Certificat international de Trainer “Managementul Datoriilor” emis de MICROFINANCE CENTRE Mai 2013 – Certificat international de evaluator pentru “Evaluarea implementarii principiilor de protectie a clientilor” emis de SMART CAMPAIGN USA Octombrie 2015 – Cursuri de “Vanzare Proactiva” Martie 2016 – Certificat pentru “Crearea infrastructurii prudentiale aplicabila Institutiilor Financiare Nebancare” emis de Institutul Bancar Roman Iulie 2016 – Certificat pentru “Managementul relatiilor cu clientii” emis de Frankfurt School of Finance Octombrie 2016 – Certificat pentru “Managementul administrarii riscurilor si control intern” emis de Frankfurt School of Finance
Experienta in munca	01.05.2011 – Prezent SC ROCREDIT IFN SA

DIRECTOR DE CREDIT

- Din perspectiva activitatii de vanzare:
 - Stabilirea contactelor cu companii mari in scopul deschiderii de parteneriate / promovarea strategiei de colaborare;
 - Contactarea si relationarea cu clientelele premium pe parcursul procesului de negociere si pe parcursul relatiei comerciale / stabilirea metodelor de vanzare incrucisata;
 - Studii de piata specifice;
 - Identificarea si promovarea strategiilor de vanzare specific fiecarei regiuni, sector de activitate si obiceiuri ale potentialilor clienti;
 - Dezvoltarea noilor produse, servicii si mecanisme de raportare pentru suplimentarea cotei de piata existente;
 - Identificarea metodelor specific de reducere a costurilor si optimizare a profitului

incorelatie cu situatia economica actuala;

- Analiza specifica bazata pe raportari solicitate si propuneri de masuri bazate pe raportarile analizate;

- Din perspectiva activitatii de creditare:

- Analiza solicitarilor clientele cu oferirea produselor potrivite;

- Analiza documentelor receptionate si promovate de catre analistii de credit;

- Evaluarea activitatii sucursalelor;

- Realizarea unor misiuni de control intern;

- Sustinerea sesiunilor de training pentru imbunatatirea activitatii de creditare (vanzari, risc de credit, managementul portofoliului);

10.09.2009 – 30.04.2011

SC ROCREDIT IFN SA

ANALIST CREDITE CENTRALA

Din perspectiva activitatii de vanzare:

- Cunoasterea caracteristicilor produselor;

- Cercetare de piata;

- Furnizarea suportului necesar sucursalelor in relatia cu clientii nesatisfacuti / furnizarea ofertelor specifice conform nevoilor acestora;

- Solicitarea rapoartelor si analizelor specifice;

- Din perspectiva activitatii de creditare:

- Analiza cererilor de credit innaintata de comitetele de credit ale sucursalelor;

- Analiza documentelor furnizate de clienti cu avizarea acestora pentru comitetul de credit / retransmiterea in sucursale pentru completare;

- Evaluarea si examinarea ctivitatii sucursalelor;

- Realizarea misiunilor de control intern;

- Sustinerea sesiunilor de training pentru imbunatatirea activitatii de creditare;

21.05.2008 – 09.09.2009

ALPHA BANK ROMANIA S.A

ANALIST DE CREDIT SME & CORPORATE

- From the sales perspective:

- Cunoasterea caracteristicilor produselor;

- Asigurarea consultantei necesare clientului cu privire la produsele si serviciile companiei in functie de necesitatile clientului si promovarea / adaptarea ofertei in functie de piata identificata;

- cercetare continua asupra potentialului pietei;

- propuneri privind noi produse si modificari ale caracteristicilor celor existente;

- Din perspectiva activitatii de analiza:

- Analiza de credit pentru clientii personae juridice;

- Analiza documentelor furnizate de clienti cu avizarea acestora pentru comitetul de credit;

- Evaluarea fezabilitatii proiectului propus pentru finantare;

- Evaluarea capacitatii de rambursare a clientului bazata pe analiza istorica si situatia financiara actuala;

01.11.2006 – 20.05.2008

S.C EXPRESS FINANCE-INSTITUȚIE FINANCIARĂ NEBANCARĂ S.A

OFITER DE CREDITE

- Implementarea strategiei de vanzari pentru judetul Maramures si regiunea alocata;
- Identificarea clientilor potentiali, stabilirea contactelor cu acestia si ofertarea in functie de nevoile specific ale acestora;
- Prezentarea cererii de creditare in Comitetul de credite regional;
- Pregatirea contractelor de credit si accesorii;
- Realizeaza prezentari la institutii publice referitor la oferta angajatorului;