



CATALIN LEONTE

Date personale

Data nașterii:

Locul nașterii:

Starea civilă:

Experiență profesională

Oct 2018-Sep 2021 **Director sucursala judeteana TechVentures Bank/ Banca Comerciala Feroviara**

- Conduce activitatea sucursalei Brasov sub aspectul atingerii obiectivelor de vanzari si profitabilitate stabilite de catre centrala bancii
- Reprezinta banca in raport cu tertii si cu oficialitatile

Ian 2014- Oct 2018 **Director General, Profit Consult SRL**, contract de management cu BCR Banca pentru Locuinte; companie care ofera consultanta, training, management dar si administreaza afaceri de retail si distributie in Municipiul Brasov.

Iun 2012- Mar 2016 **Consilier local in cadrul Consiliului local al Municipiului Brasov. Presedinte al Comisiei de Buget, finante si patrimoniu**

- Participa la realizarea bugetului consolidat al Municipiului Brasov,
- Aproba bugetele societatilor si entitatilor aflate in subordinea Primariei si a Consiliului local
- Participa la diferite proiecte cu impact major si deblocarea situatiilor de criza la societatile din subordine.

Iul 2013-Dec 2016 **Electrica Serv SA, membru neexecutiv in Consiliul de Administratie**, recrutat in baza OUG 109, privind managementul privat. Companie cu cifra de afaceri de aproximativ 100 mil Euro anual si cu un numar de peste 3000 de angajati.

- stabileste indicatorii care urmeaza sa fie monitorizati de catre conducerea executiva
- urmareste incadrarea companiei in indicatori:lunar, trimestrial si anual
- numeste directorii din schema organizationala in cadrul Comitetului de nominalizare si retribuire.
- in cadrul Comitetului de strategie coordoneaza elaborarea si monitorizeaza progresul proiectelor lansate de catre companie
- participa la realizarea programului de restructurare si orientarea companiei spre noi pietee.

Nov 2007-Ian 2015 **BCR Banca pentru Locuințe, membru al BCR Grup, liderul sectorului bancar. Director executiv, Directia Managementul Vanzarilor si Dezvoltarea afacerii**
Responsabilități:

- Recrutarea și selectarea întregii structuri de vânzare a băncii
- Dezvoltarea strategiei de distribuție prin BCR, Forta de Vanzari Directe și parteneri

- Administrarea bugetului P&L
- Raportarea către consiliul de administrație
- Dezvoltarea și implementarea programelor de evaluare a calitatii în vânzări
- Popunerea și dezvoltarea programelor de training
- Implementarea stimulentei și a altor scheme motivaționale
- Realizarea programelor de monitorizare a gradului de satisfacție a clienților împreună cu IRSOP.

Ian 2005 – Nov 2007 Raiffeisen Banca pentru Locuințe, membru al **Raiffeisen Group**, al treilea grup bancar de pe piața românească.

Director Național - Distribuție Bancă - coordonarea vânzărilor prin agențiile Raiffeisen Bank. Coordonarea unei echipe de 8 directori regionali și 80 de manageri de dezvoltare.

Responsabilități:

- Recrutarea și selectarea întregii structuri de vânzare a băncii
- Administrarea bugetului P&L
- Raportarea către consiliul de administrație
- Popunerea și dezvoltarea programelor de training
- Implementarea stimulentei și a altor scheme motivaționale
- Negocierea cu Raiffeisen Bank a diverselor stimulente
- Reprezentarea companiei la diverse evenimente

Poziții anterioare în cadrul companiei:

Apr 2004 - Ian 2005 Director de District -Transilvania Centru și Oltenia - Canalul de distribuție prin bancă
Coordonarea activității de vânzare în 11 județe prin intermediul unei echipe de 5 manageri de dezvoltare

Responsabilități:

- Recrutarea echipei de vânzare în zonă
- Implementarea procedurilor de vânzare pentru contractele de creditare-economisire
- Administrarea relației cu managerii Raiffeisen Bank din zona alocată

Generali Asigurari S.A. membru al **Generali Group**, clasat pe locul 19 în lista Fortune 500, cu 40 miliarde. EUR cifra de afaceri anuală.

Dec 2001 - Apr 2004 Director Regional -Transilvania și Banat
Coordonarea activității filialelor din jumătate de țară, 18 directori de filiale, 45 Unit Manageri, 360 consultanți vânzări

Responsabilități:

- Recrutarea și selectarea echipei de vânzare în zona alocată
- Implementarea schemelor motivaționale în vederea atingerii obiectivelor
- Administrarea bugetului și întocmirea rapoartelor către Directorul General
- Realizarea programelor de training în concordanță cu nevoile specifice fiecărei echipe de vânzare
- Implementarea strategiei de marketing în zona alocată
- Reprezentarea companiei la diverse evenimente

Rezultate:

- Structura de vânzări din Transilvania și Banat a fost de două ori mai mare decât structura din restul țării.

Poziții anterioare în companie:

Iul 2000 - Dec 2001 **Area Sales Manager** - Departamentul Viață
Responsibilități:

- Recrutarea echipei de vânzări
- Implementarea procedurilor de vânzare
- Training la locul de muncă cu personalul de vânzări

Mai 2000 - Iul 2000 **Manager Trainee**. Participarea la start-up-ul asigurărilor de viață în România, fiind recrutat de echipa de la Viena și Budapesta

- Dezvoltarea strategiei pentru implementarea asigurărilor de viață în întreaga companie
- Construirea schemelor motivaționale

Ian 1999 - Iunie 2000 **Sales Manager** - Import, Distribuție - **S.C. Dorsar Import-Export** Brasov, distribuitor al produselor Lubrifen, Den Braven, Sinto, importator al sistemelor TechnoPlast, 1 mil. USD cifră de afaceri anuală

Responsabilități:

- Dezvoltarea structurii naționale de distribuție și administrarea directă a echipei de vânzare.

Resultate:

- Creșterea cifrei de afaceri pe focus group-ul produselor cu 27 %
- Scăderea perioadei de încasare a facturilor de la 27 la 15 zile

Dec 1996 - Ian 1999 **Agent turism coordonator**, Turism Internațional, **S.C. Poiana Brasov S.A.**

Responsibilități:

- Coordonarea activității a 10 agenți de turism, 6 ghizi și 3 șoferi
- Atingerea obiectivelor de vânzări
- Furnizarea de informații către departamentul de marketing în vederea dezvoltării altor produse turistice

Ian 1996 - Dec 1996 **Reprezentant vânzări**, Import-distribuție, **Overseas Group**, filiala Brasov

Promovarea următoarelor produse:

Ciocolata Milka, brânzeturile Entremont, cerealele Brugen, supele instant Knorr

Educație

1994 - 1999 **Facultatea de Drept**, Universitatea Dragan Lugoj, , licențiat în drept
Academia de Poliție Alexandru Ioan Cuza, București

Mai - Oct 1998 **Managementul Relațiilor cu clienții și cumpărătorii**- Open University Business School - Codecs

Mai 2001 - Oct 2001 **Management Competitiv** - Open University Business School - Codecs

Oct 2001 - Mar 2002 **Management Financiar**- Open University Business School - Codecs

Titlu academic obținut - Certificat Profesional în Management– 60 de credite in sistemul international academic- parte a programului MBA

Cursuri de formare

Mar-Apr 2008 **TMI Romania**

- Managementul timpului
- Tehnici de prezentare

- Coaching
- Leadership

Iunie 2006

TMI Romania

- Inteligența emoțională

Sept 2005

Bausparkasse Schwaebisch-Hall - Germania – Identificarea nevoilor de training și construirea strategiei de training

Apr-Mai 2004

Raiffeisen Banca pentru Locuințe, in house training

- Training de produs
- Training de vânzări
- Training de strategie

Sept 2003

Generali Holding Vienna-Austria - Curs Management de Proiect

Aug 2003

SOGES GROUP, Romania, București, trainer - Mihaela Gheorghe

- Marketing- Construiește propria strategie

Sept 2000

ABN AMRO BANK, BANK AUSTRIA CREDITINSTALT, CITIBANK

- Seminarii de investiții

Iulie-Aug 2000

ASEBUSS, Management Academy, România, București, trainer: Prof. Dr. Carmen Bălan, Prof. Dr. Lavinia Rașca, Prof Dr. Mihail Dumitrana

- Tehnici de selecție, interviu și recrutare
- Motivarea echipei de vânzare
- Tehnici de vânzare
- Time Management
- Abilități de prezentare

Mai-Iunie 2000

Amadeus Consultants, Romania, Bucuresti, trainer - Alexander Fuhrman

- Tehnici de vânzare
- Train the Trainer
- Tehnici de prezentare

Traininguri oferite

Nov 2001-Mai 2003 **Codecs - Open University Business School** – Lector Asociat pentru cursul Managementul relației cu clienții și cumpărătorii. Parte a programului MBA din Centrele regionale Brasov și București

Feb 2001-Nov 2001 **Lector Certificat** pentru cursul Managementul relației cu clienții și cumpărătorii.

Limbi străine

- | | |
|------------|--------------------------------------|
| • Engleză | foarte bine (scris, vorbit, citit) |
| • Italiană | nivel de baza (scris, vorbit, citit) |
| • Franceză | nivel de bază (scris, vorbit, citit) |
| • Germană | nivel de bază (scris, vorbit, citit) |

Abilități operare PC

- | | |
|--------------|---------------------|
| • Editori | Word, Excel, Works. |
| • Prezentare | Power Point |