



DANIELA SUTEU

Date personale

[Redacted]

Educatie/Studii

2010-2011

BOCCONI UNIVERSITY MILANO, ITALIA

Bocconi School of Management

Diploma Academia de Risc

2003 - 2007

FACULTATEA DE MANAGEMENT FINANCIAR BANCAR

INSTITUTUL BANCAR ROMAN , Bucuresti

2002 – 2003

INSTITUTUL BANCAR ROMAN – Bucuresti

Studii Post Universitare : Marketing si Management Bancar

2000 – 2001

ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE , Bucuresti

Studii Academice Post Universitare: Management Bancar si Bursier

1990 –1995

UNIVERSITATEA POLITEHNICA BUCURESTI

Limbi straine

Engleza: fluent

Italiana : bine

Franceza : mediu

Experienta profesionala

SUMAR :

Green Belt Lean Six Sigma

Experienta executiva bancara extinsă , de 20 de ani în toate aspectele legate de managementul financiar, managementul privat/wealth management , vanzari si coordonare vanzari , managementul relațiilor, marketing, management bancar precum si Project Management al proiectelor strategice ale diviziei de Retail Unicredit Bank din ultimul an.

Competența de afaceri include conducerea / planificare strategică și execuție pentru echipe formate din peste 50 oameni, managementul schimbării, managementul deciziilor și de comunicare, experiență directă în cadrul negocierilor, cunoștințe de management general, inclusiv sustenabilitate și strategie, coordonare de echipe multidisciplinare angrenate în Project Management; toate axate pe îmbunătățirea performanței financiare a unei organizații, dovedita istoric în următoarele domenii:

- **Customer Relationship Management (CRM)** - coordonarea întreaga activitate a Centrului de Afaceri UniCredit Bank Millennium, Centru care a primit în ultimii ani următoarele premii:
 - ✓ cel mai mare punctaj din București- Locul 1 pentru anul 2013 (din 42 sucursale) Customer Satisfaction 2013
 - ✓ locul 2 în țară (din 180 sucursale) pentru Customer Satisfaction 2013, atât pentru clienții de retail persoane fizice cât și IMM-uri, precum și
 - ✓ un Index TRIM la nivelul 83 care este considerat <exceptional>
- **Vânzări Directe** – am crescut anual volumele de vânzări în cadrul Centrului de Afaceri cu procente cuprinse între 14-15%, iar profitul net cu minim 10-12% în fiecare an din intervalul 2011-2016. Centrul are în servisie un număr de peste 8000 de clienți, atât clienți Persoane Fizice cât și IMM-uri, și am înregistrat un volum de vânzări duble în 2014 comparativ cu 2013 pentru împrumuturi acordate persoanelor fizice iar anul 2015 a înregistrat creștere cu peste 40% a vânzării dpdv al creditelor ipotecare per Centru (împrumuturi fără garanții adresate persoanelor fizice și facilități ipotecare).
- **Wealth Management** -am fost direct implicată și am coordonat procesul de înființare și punerea în aplicare a diviziei de Private Banking la Credit Europe Bank România în anul 2007. Divizia a fost în creștere anuală în cei trei ani 3 ani cât am coordonat divizia, la o valoare a activelor și pasivelor situată la un nivel de peste 60 de milioane EUR numai cu noi clienți atrași și fonduri noi pentru bancă (fresh money).
- **Strategie și profitabilitate** -În directă mea coordonare, Millennium Business Center a fost cel mai profitabil Centru de Afaceri în Unicredit Bank Regiunea București SW pentru anii 2011, 2013, 2014, 2015 și 2016 în termeni de profit net și venituri nete.

Aprilie 2016 –prezent

UNICREDIT BANK ROMANIA

Senior Manager - Coordonator Regional Vanzari

**Divizia de Management si Dezvoltare al retelei de sucursale
Unicredit BANK**

Descrierea activitatii:

Project Management : Coordonarea echipei interdisciplinare (peste 25 membri executivi) care implementeaza proiectele strategice ale diviziei de Retail ale Unicredit Bank, cu impact in cresterea de performanta ale angajatilor , cresterea angajamentului angajatilor fata de angajator. Implementarea de proiecte specifice pentru cresterea neta in ceea ce priveste numarul de clienti si profitul precum si cresterea reputatiei.

Coordonare și monitorizare a unităților -agențiilor și a sucursalelor din punct de vedere al vânzărilor:

Asigurarea atingerii obiectivelor strategice și îmbunătățirea indicatorilor cheie de performanță, alocarea targetelor și bugetelor în concordanță cu strategia anuală stabilită de către banca .

Monitorizarea obiectivelor de vânzare pentru unitățile alocate și realizarea în mod corespunzător, față de buget săptămânal/lunar/trimestrial/ anual;

Activitatea de dezvoltare vanzari :

- Contribuie prin studii de piata si feed back generat de catre retea la imbunătățirea produselor existente și sprijină punerea în aplicare a noilor produse
- Organizarea de sesiuni de training de specialitate și ateliere pentru forța de vânzări în zona atât pentru produse cât și pentru tehnici de vânzare sau tehnici de negociere prin expertiza. Monitorizarea indicatorilor de performanță și profitabilitate a sucursalelor aflate în aria de coordonare
- Elaborarea planurilor de atragere a clienților, bazate pe un pachet integrat de servicii bancare;
- Asistență și sprijin activ pentru forța de vânzări pe pe teritoriu pentru a atrage clienții; pentru a realiza indicatorii de performanță din punct de vedere numeric și volume nete.
- Oferă servicii de suport pentru clienți ; atât cei de individuals cât și clienții persoane juridice pentru structurarea finanțării .

Ianuarie 2011 – Aprilie 2016 UNICREDIT BANK ROMANIA

Director, Centrul de Afaceri IMM Millennium

Descrierea activitatii:

- Coordonarea intregii activitati a Centrului din perspectiva activitatii de vanzare si operationala ; in concordanta cu bugetul stabilit
- Atingerea indicatorilor de performanta stabiliti si alocati atat lunar , trimestrial cat si anual in concordanta cu tintele de buget ale bancii si obiectivele strategice
- Dezvoltarea constanta a activitatii de vanzare
- Dezvoltarea relatiilor cu clientii noi ai sucursalei si dezvoltarea unei activitati de cross sell cu clientii existenti in portofoliul sucursalei
- Promovarea imaginii bancii in piata bancara
- Indeplinirea tintelor de vanzare atat pentru produsele Persoane Fizice cat si Persoane Juridice (IMM)
- Participarea activa la procesele de recrutare ale sucursalei , evaluarea si pregatirea continua membrilor echipe sucursalei

Mai 2007 -1 Septembrie 2010
ROMANIA

CREDIT EUROPE BANK

(fosta FINANSBANK ROMANIA)

Director , Private Wealth Management

Descrierea activitatii :

Obiective generale : Organizarea ,coordonarea , monitorizarea si intreaga responsabilitatea de implementare si functionare pentru intreaga activitate de Private Banking desfasurata in sucursala in concordanta cu Normele si Procedurile bancii .

- Managementul activelor/ Pasivelor pt portofoliul din sucursala
- Mentinerea si dezvoltarea continua a relatiilor cu clientii actuali de private banking ai sucursalei precum si desfasurarea activitatilor specifice in vederea dezvoltarii bazei de noi clienti
- Responsabilitate in vederea indeplinirii tintelor de buget ale sucursalei
- Atingerea indicatorilor de performanta in ceea ce priveste : clienti noi , venituri operationale , profit net , managementul provizioanelor
- Analizarea fiecarui pachet aferent facilitatilor de credit atat din punct de vedere a structurii facilitatii cat si din punct de vedere al naturii si structurii garantiei aferente
- Monitorizarea activitatii tranzactionale a sucursalei si a tuturor rapoartelor

Aprilie 2006 – Mai 2007

CREDIT EUROPE BANK

(fosta FINANSBANK ROMANIA)

**Director Sucursala Polona
Sucursala Retail si IMM**

Descrierea activitatii :

- Coordonarea intregii activitati a sucursalei , incluzand atat activitatea de vanzare cat si activitatea operationala si a casierie
- Portofoliu de clienti : persoane fizice , companii mici si mijlocii din categoria IMM cu cifra de afaceri pana la echivalentul a 2 mil EUR
- Monitorizarea activitatii sucursalei prin intermediul rapoartelor zilnice si saptamanale/lunare prezentate de catre fiecare departament
- Cresterea numarului de clienti ai sucursalei
- Indeplinirea tintelor de vanzare si a bugetului aferent sucursalei
- Activitati zilnice de auto – control in concordanta cu Normele si Procedurile bancii

August 2004 - Aprilie 2006

ING BANK BUCURESTI

**Senior Manager
Departamentul Worksite Marketing
Divizia Retail**

Descrierea activitatii :

- Responsabilitate la nivel de centrala pentru implementarea strategiei de retail banking in linie cu politica bancii pentru proiectul ING Office < Self banking >
- Coordonarea la nivel de centrala a activitatii de retail privind produsele de pachete salariale dedicate angajatilor apartinand clientilor corporate ai bancii
- Coordonarea activitatii de retail banking in sucursalele ING din retea din punct de vedere al tintelor de vanzare
- Activitate de vanzare directa dedicata unui portofoliu de clienti eligibili stabiliti la nivelul departamentului
- Negocieri cu clientii corporate ai bancii in vederea asigurarii dezvoltarii de business a activitatii de retail prin vanzarea pachetelor salariale acestora
- Cresterea numarului de clienti ai portofoliului si atingerea obiectivelor de buget

Februarie 2003 – Iulie 2004

ALPHA BANK ROMANIA

**Italian Desk – Centrala
Divizia Administrare Retea Sucursale**

Descrierea activitatii:

- Coordonarea activitatii clientilor cu actionariat italian ai bancii indiferent de domeniul de activitate in cadrul Italian desk dedicat exclusiv clientilor italieni
- Portofoliu format din clientii micro , intreprinderi mici si mijlocii sau medii si corporate din punct de vedere al cifrei de afaceri
- Stabilirea de planuri lunare de marketing in vederea extinderii bazei de clienti italieni
- Negocieri cu clientii in vederea structurarii facilitatilor de creditare , atat din punct de vedere al structurii de finantare cat si a structurii garantiilor aferente
- Identificarea nevoilor de finantare ale clientilor italieni in functie de apartenenta la diverse domenii de activitate sau cele cu activitati specifice(ex activitatea de loan)

Iulie 2001 – Februarie 2003

ALPHA BANK ROMANIA

**Manager Relatii cu clientii
Departament Marketing /Divizia Retail
Sucursala Libertatii**

Descrierea activitatii :

- Desfasurarea activitatii de marketing si vanzare a produselor retail in sucursala Libertatii
- Promovarea intregului pachet de produse ale bancii in special pentru persoanele fizice in vederea creditarii
- Stabilirea de planuri lunare de marketing si obiective de vanzare saptamanale in vederea extinderii numarului de clienti
- Indeplinirea tintelor lunare/trimestriale de vanzare in concordanta cu bugetul sucursalei
- Dezvoltarea relatiilor de colaborare si cross selling pentru clientii existenti
- Raportare directa la Directorul sucursalei
- Negocierea si ofertarea clientilor pentru intrega plaja de produse existente

Septembrie 1998 – Martie 2001

BANCA TURCO ROMANA

**Ofiter Operatiuni
Departamentul Tranzactii Internationale**

Descrierea activitatii :

- Activitatea de plati interne si internationale in concordanta cu Normele interne ale bancii si legislatia in vigoare
- Raportare directa la Directorul sucursalei
- Asistarea clientilor pentru toata gama de tranzactii interne si internationale in functie de specificul activitatii clientului

**CURSURI/
SPECIALIZARI**

FED TRAINING ISTANBUL/TURKEY
SERVICIILE IN INDUSTRIA BANCARA

FED TRAINING ISTANBUL/TURKEY
TRANZACTII INTERNATIONALE DE COMERT

SWIFT BELGIUM
PROCESELE DE PLATI BANCARE

RASIN SIREL/TURKEY
INSTRUMENTELE BANCARE DE CREDIT , ACTIVITATI DE IMPORT SI EXPORT

TMI TRAINING ROMANIA
PUTTING PEOPLE FIRST

DRESDNER BANK FRANKFURT
PLATI INTERNATIONALE SI CECURI , Frankfurt, Germany

TIM TRAINING
TRANZACTII INTERNATIONALE AVANSAT

BERD -SHOREBANK CHICAGO
BERD - PROGRAMUL DE FINANTARE SI FACILITATI BERD PENTRU COMPANII

ALPHA BANK ROMANIA
MARKETING PENTRU RETAIL BANKING /TEHNICI DE VANZARE

FILIPIDES
TEHNICI DE VANZARE SI MANAGEMENT PENTRU MANAGERI

TURKEY FINANSBANK
MANAGEMENT SI LEADERSHIP PENTRU MANAGERI

CREATIVE LEADERSHIP & MOTIVATION
HUMAN CAPITAL SOLUTIONS

Calitati personale

Excelente abilitati de comunicare
Leadership
Coordonare echipe multidisciplinare in proiecte
Calitati de vanzare
Initiativa
Proactiva
Abilitatea de a munci program prelungit
Eticheta de business
Spirit de echipa

PC Operational

Windows Explorer
Microsoft Word
Microsoft Power Point
Excel
Swift
CORE
APT
Administrare baza date
Big Data Digital