DANA MIHAELA IACOB

Bucuresti, Romania

Telefon: +40722.600.075 | E-mail: idana31@yahoo.com

PROFIL PROFESIONAL

Director executiv si financiar cu peste 20 de ani de experienta in managementul financiar-contabil, operatiuni bancare si dezvoltare organizationala. Demonstrata capacitate de a coordona echipe si proiecte complexe, cu rezultate consistente in optimizarea proceselor si cresterea performantei financiare. Excelente abilitati de comunicare, analiza si leadership strategic.

EXPERIENTA PROFESIONALA

SEPTEMBRIE 2022 – PREZENT
SC RAW BTL SRL – Director Economic

- Coordonarea echipei interne in desfasurarea activitatilor zilnice
- -Supervizarea si coordonarea activitatilor contabile si financiare ale companiei
- -Inregistrarea corecta si la timp a tranzactiilor contabile conform reglementarilor legale si procedurilor interne
- Organizarea si controlul activitatii financiar-contabile, inclusiv verificarea documentelor zilnice ale echipei
- -Intocmirea si analiza situatiilor financiare (bilant, profit si pierdere)
- -Asigurarea relatiei cu autoritatile fiscale si tertii
- -Elaborarea de rapoarte financiare pentru top management si sustinerea procesului decizional
- Monitorizarea fluxurilor de numerar, gestionarea platilor si incasarilor
- Coordonarea auditului intern si extern
- Asigurarea respectarii legislatiei financiar-contabile in vigoare
- Sprijin operativ acordat tuturor departamentelor companiei
- Verificarea si validarea bugetelor aferente proiectelor derulate de companie
- Intocmirea si revizuirea contractelor comerciale cu clientii si furnizorii
- Implicare directa in activitatile departamentului de resurse umane: salarizare, recrutare, administrare personal
- Mentinerea si dezvoltarea relatiei comerciale cu clientii si furnizorii

SEPTEMBRIE 2016 – IULIE 2022
SC MEDIPLUS SOLUTIONS SRL – Director Executiv

- Coordonarea generala a proiectelor companiei si a echipei operationale
- -Organizarea si gestionarea patrimoniului companiei si fluxurilor comerciale
- -Pregatirea, verificarea si gestionarea documentatiei pentru participarea la licitatii publice prin intermediul platformei SEAP/SICAP

- Dezvoltarea portofoliului de clienti si urmarirea indicatorilor de performanta (volum, profitabilitate)
- -Suport in actiunile de marketing si vanzari pentru produsele proprii
- -Mentinerea unei relatii bune cu partenerii si clientii existenti

IUNIE 2016 – SEPTEMBRIE 2016
Piraeus Bank Romania SA – Specialist Segment Clienti Micro si PFA

- Dezvoltarea produselor si proceselor pentru segmentul Micro si PFA
- Suport in actiunile de vanzari si dezvoltarea de instrumente si campanii
- Monitorizarea KPI-urilor, analiza pietei si a concurentei
- Acordarea suportului retelei pentru implementarea solutiilor dedicate segmentului vizat
- Intocmirea documentatiilor de credit si a rapoartelor de performanta

SEPTEMBRIE 2014 – DECEMBRIE 2015
Volksbank Romania – Branch Manager – Retail & SME
- Coordonarea activităţii sucursalei şi atingerea obiectivelor de vânzări şi profitabilitate
- Managementul echipei de relaţii clienţi şi consilieri credite
- Dezvoltarea portofoliului de clienţi retail şi IMM
- Supravegherea activităţilor de creditare, deschidere conturi, servicii bancare
- Implementarea politicilor interne şi menţinerea conformităţii cu normele BNR
- Raportare periodică către top management asupra performanţelor sucursalei

OCTOMBRIE 2011-SEPTEMBRIE 2014
Unicredit Bank Romania – Head of Retail Banking Branch
- Conducerea operaţională şi comercială a sucursalei
- Dezvoltarea şi implementarea planului de vânzări la nivel local
- Coordonarea proceselor de acordare a creditelor persoane fizice şi IMM
- Asigurarea calităţii serviciilor şi fidelizarea clienţilor existenţi
- Supravegherea activităţilor de back-office şi front-office
- Gestionarea relaţiei cu autorităţile de reglementare şi audit intern

MARTIE 2008-SEPTEMBRIE 2011
ABN AMRO Bank / Royal Bank of Scotland – Branch Manager – Retail & Preferred Banking
- Administrarea completă a unei sucursale în segmentul Retail & Preferred
- Coordonarea unei echipe mixte de vânzări şi operaţiuni
- Dezvoltarea relaţiilor cu clienţii premium şi atragerea de noi conturi
- Atingerea ţintelor comerciale prin vânzarea de produse financiare integrate
- Implementarea standardelor de calitate în relaţia cu clientul şi control intern
- Sprijinirea proceselor de fuziune/transformare după preluarea de către RBS Bank

AUGUST 2005-MARTIE 2008
ABN AMRO Bank – Area Sales Manager
- Coordonarea vânzărilor pe mai multe sucursale din aria desemnată
- Monitorizarea performanţei echipelor de retail banking
- Training şi suport pentru personalul din front-office
- Organizarea de campanii de vânzări şi evaluarea rezultatelor comerciale
- Asigurarea unei bune implementări a strategiilor centrale la nivel local

AUGUST 2003-AUGUST 2005
Citibank – Unit Manager
- Coordonarea unei echipe de vânzări pentru segmentul retail
- Promovarea activă a produselor bancare: credite, conturi curente, carduri
- Dezvoltarea relaţiilor cu clienţii şi identificarea oportunităţilor de cross-selling
- Formarea noilor angajaţi şi asigurarea respectării standardelor Citi
- Raportarea către managementul regional privind performanţa unităţii

EDUCATIE SI CERTIFICARI

- - Diploma Management Marketing – Universitatea Romano-Americana
- - Academia de Management – Ascendis
- - AAA Leader
- - Tehnici de Resurse Umane – Hart Consulting

COMPETENTE

- - Contabilitate si raportare financiara
- - Management strategic si operational
- - Coordonare echipe si leadership
- - Analiza financiara si bugetare
- - Limba engleza – nivel mediu
- - MS Office, ERP-uri financiare
- Permis de conducere: Categoria B