

## CURRICULUM VITAE

**Nume si prenume :** OVIDIU-FLORIN CÂNDEA

**Adresa :** Mocira , jud. Maramures

**Nationalitate :** romana

**Obiectiv:** Activitate pe o pozitie in care cunostintele detaliate legate de vanzari, marketing, management si finante pot creste realizarile companiei.

**Calificare:** Economist

### **Educatie :**

2014 – 2018

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 Instructiunilor 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

Octombrie 2020 – Certificat pentru “Identificarea beneficiarului real si a persoanelor expuse politic – in contextual legislatiei nationale si europene”

### **Experienta in munca:**

01.05.2011 – Prezent

S.C. RoCredit IFN S.A.

### **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 clientele 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 specifice de reducere a costurilor si optimizare a profitului in

corelatie 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

S.C. RoCredit IFN S.A.

### **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 inaintata 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**

Din perspectiva activitatii de vanzare:

- 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;