

DATE PERSONALE

Nume **RARES STANCIU**
Adresa Sector 3, Bucuresti
Telefon
E-mail rares.stanciu@posta-romana.ro
Nationalitate Romana
Data de nastere 16.06.1977

EXPERIENTA PROFESIONALA

| | |
|---------------------------------|---|
| Perioada | septembrie 2017 - prezent |
| Companie | Compania Nationala Posta Romana SA |
| Functie/Responsabilitati | Director General Interimar <ul style="list-style-type: none">- Reprezentarea Companiei in relatiile cu tertii (actionari, parteneri comerciali, Instructiunile Statului, media);- Mentinerea relatiilor internationale si asigurarea unui climat de stabilitate;- Realizarea unui audit asupra activitatii globale a Companiei;- Elaborarea strategiei de redresare a Companiei si a obiectivelor pe termen scurt si mediu, avand in vedere situatia economico-financiara a Companiei;- Identificarea unor surse de finantare care sa solutioneze amenintarile cu care se confrunta Compania;- Asigurarea desfasurarii optime, in conditii de eficienta, a tuturor proiectelor derulate in cadrul Companiei;- Comunicarea permanenta cu membrii Consiliului de Administratie, in vederea prezentarii solutiilor identificate;- Comunicarea permanenta cu directorii din subordine in vederea identificarii solutiilor de optimizare a activitatii pe fiecare din functiunile principale (economic, operational, comercial, logistic);- Monitorizarea permanenta a cifrei de afaceri, in vederea asigurarii cash-flow-ului necesar activitatii curente;- Asigurarea unui climat de stabilitate in randul clientilor si al salariatilor postali. |
| Perioada | 2013 - septembrie 2017 |
| Companie | Compania Nationala Posta Romana S.A. |
| Functie/Responsabilitati | Director Executiv Operational <ul style="list-style-type: none">- Reprezentarea Companiei in relatia cu partenerii comerciali;- Coordonarea retelei nationale de puncte de lucru a Companiei (5.600 puncte de acees si 27.000 salariatii postali);- Coordonarea activitatii Directiei comerciale si securizarea portofoliului de clienti ai Companiei;- Coordonarea Sucursalei de servicii curierat rapid - "Prioripost";- Coordonarea activitatii de trafic postal international in relatia cu peste 200 de administratii postale;- Asigurarea liniilor directe, in vederea alinierii Companiei la reglementarile interne si internationale;- Elaborarea strategiei din domeniul specific (operational, comercial) in conditiile unei pietee puternic concurentiale, prin masuri de retehnologizare a fluxurilor si proceselor;- Setarea obiectivelor comerciale si operationale, derivate din strategia Companiei;- Promovarea de masuri in scopul optimizarii si eficientizarii contractelor comerciale;- Elaborarea politicilor de produs necesare sustinerii cifrei de afaceri a Companiei;- Implementarii programelor de dezvoltare, restructurare si rentabilizare a retelei postale si a retelelor specializate;- Optimizarea fluxurilor si a proceselor operationale;- Implementarea reglementarilor ANCOM in domeniul operational;- Elaborarea, implementarea si monitorizarea politicii tarifare la nivel CNPR;- Implementarea unui sistem KPI's la nivelul structurilor din subordine. |

| | |
|--|---|
| Perioada Companie Funcție/Responsabilitati | <p>2012-2013</p> <p>Director Comercial</p> <ul style="list-style-type: none"> - Reprezentarea Companiei in relatie cu partenerii comerciali; - Coordonarea activitatii comerciale si de marketing, management contracte a CNPR; - Prospectarea pietei serviciilor postale si lansarea de produse, in conformitate cu cerintele pietei; - Dezvoltarea fortei de vanzari active la nivel national; - Securizarea clientilor Companiei si a veniturilor acesteia prin elaborarea de politici de produs adaptate conditiilor pietei, in perioada liberalizarii totale (2013); - Mentinerea cotelor de piata pe segmentele principale, afectate de liberalizarea pietei; - Stabilirea si realizarea obiectivelor comerciale ale Companiei; - Realizarea planului anual de vanzari si urmarirea indeplinirii obiectivelor de vanzari; - Coordonarea elaborarii de studii, proiecte, programe si servicii pentru atingerea obiectivelor propuse in vederea realizarii indicatorilor de performanta, in legatura cu portofoliul de clienti, clienti potentiali, cererea de servicii si produse, situatia mediului concurential - Participarea la licitatiile organizate la nivelul administratiei centrale in calitate de prestator de servicii si coordonarea activitatilor preliminare participarii la licitatii; - Promovarea de masuri in scopul optimizarii si eficientizarii contractelor comerciale; - Participarea la intalniri cu reprezentantii autoritatilor publice, agentilor economici si organismelor interne si internationale, in vederea cooperarii si proiectarii/dezvoltarii serviciilor postale; - Participarea si sustinerea proiectelor initiate de companie de introducere a unor tehnologii de varf si modernizare a celor existente, de eficientizare a activitatii in concordanta cu strategia generala a CNPR; - Promovarea identitatii vizuale a CNPR. |
| Perioada Compania Funcție/Responsabilitati | <p>2012</p> <p>Romfilatelia</p> <p>Membru Consiliu de Administratie</p> |
| Perioada Funcție/Responsabilitati | <p>2002-2011</p> <p>Dezvoltator imobiliar - spatii industriale si comerciale</p> <ul style="list-style-type: none"> - Responsabil cu dezvoltarea/constructia, promovarea si gestionarea primului parc privat cu activitati logistic-comerciale, din zona de vest a Bucurestiului (autostrada A1). |
| Perioada Companie Department Funcție/Responsabilitati | <p>2007- 2009</p> <p>GarantiBank International, Sucursala Romana</p> <p>Carduri</p> <p>Director vanzari (Sucursale & Canale Alternative)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Coordonarea si perfectarea retelei nationale de vanzari, identificarea, implementarea si dezvoltarea celor mai eficiente metode alternative, non-bancare, de comercializare a primului card de credit de tip "chip & pin" din Romania - BonusCard; - Promovarea de masuri care au condus la depasirea nivelului de performanta setat pentru primul an, prin inregistrarea a peste 20.000 de carduri active; - Dezvoltarea retelei de vanzari active; - Deschiderea de noi sucursale: de la 9 sucursale in 2007, la 48 la finele lui 2008 si a numeroase puncte de vanzare/promovare in diverse locatii, cum ar fi: mall-uri, hypermarket-uri, centre de afaceri, expozitii, etc. |
| Perioada | 2004 – 2007 |

| | |
|---------------------------------|---|
| Companie | Unicredit Tiriac(HVB ; Banca Tiriac), Bucuresti |
| Department | Sucursala Pantelimon |
| Functie/Responsabilitati | Director de Sucursala <ul style="list-style-type: none"> - Atingerea unui nivel excelent al performantelor intr-un interval de timp foarte scurt - dupa primele 4 luni de activitate sucursala a trecut – dupa 2 ani de pierderi – pe profit (cel mai tanar director de sucursala din sistemul bancar - la vremea respectiva) - Gestionarea setului general de activitati bancare desfasurate in sucursala si mentinerea sucursalei la un nivel excelent de performanta, in contextul unor transformari succesive a entitatii - trei fuziuni/preluari majore, cu impact pe piata locala (treccrea de la Banca Tiriac la HVB Tiriac si ulterior, la Banca Unicredit Tiriac). |
| Perioada | 2002- 2004 |
| Companie | Citibank Romania S.A., Bucuresti |
| Department | Global Consumer Banking / Citifinancial |
| Functie/Responsabilitati | Manager Vanzari <ul style="list-style-type: none"> - Coordonarea unei echipe de 15 agenti de vanzari din Bucuresti si Timisoara; - Identificarea, recrutarea, selectarea persoanelor potrivite pentru a detine functia de Agent de Vanzari, conform profilului DSA; - Monitorizarea, evaluarea si raportarea continua a activitatii si a performantei DSA; - Planificarea activitatii DSA in vederea atingerii targeturilor si a nivelului de performanta stabilit de management; - Asigurarea unui nivel optim de cunostinte si aptitudini; - Identificarea de noi potentiali clienti; - Identificarea clientilor activi interesati sa-si imbunatateasca si refinanteze imprumuturile. |
| Perioada | April 2001- Iulie 2001 |
| Companie | Citibank N.A, Londra, UK - Sucursala Cavendish Square |
| Department | Global Consumer Banking - CEEMEA e-Business Division |
| Functie/Responsabilitati | Schimb de experienta de munca organizat de Universitatea Cambridge <ul style="list-style-type: none"> - Responsabil cu dezvoltarea si implementarea unor noi produse IP |
| Perioada | 2000 – 2001 |
| Companie | Citibank Romania S.A., Bucuresti |
| Department | Operatii de cash management |
| Functie/Responsabilitati | Ofiter Operatii de Cash Management <ul style="list-style-type: none"> - Procesare operatiuni; - Pregatirea de extrase NBR; - Encashable Check reconciliation |
| EDUCATIE SI STUDII | |
| Perioada | 1997 -2002 |
| Universitate | Academia de Studii Economice, Bucuresti |
| Facultate | Facultatea de Comert |
| Calificare | Diploma de studiu: Comert |
| Perioada | 2001 |
| Universitate | Concorde International, Canterbury, Kent, UK |
| Calificare | English for Business |
| Perioada | 1999 – 2000 |
| Universitate | Programul Leonardo Da Vinci, European Community Vocational Program – Sectia “ |
| Calificare | Mobilitate Profesionala” Cyber Business (e-commerce) |
| Perioada | Octombrie 2007 |

| | | |
|---------|-------------------------|--|
| | Companie de Training | Ascendis |
| | Denumire Training | "Leadership and Managerial Skills" |
| | Teme principale | Comunicare si Persuasiune |
| | Trainer | Cristi Stanciu |
| | Perioada | Aprilie 2003 |
| | Companie de Training | Gemini Consult |
| | Denumire Training | "Tehnici de Management" |
| | Teme principale | Tehnici de coordonare a vanzarilor |
| | Trainer | Adrian Stancu |
| | Perioada | Februarie 2003 |
| | Companie de Training | Citibank CEEMEA – Centrul de Training |
| | Denumire Training | SPIN – Relationship Selling Workshop |
| | Teme principale | Dezvoltarea abilitatilor de vanzare |
| | Trainer | Gilbert Jose |
| | Perioada | 1995-1996 |
| | Companie de Training | Lexis – Scoala de Limbi Straine |
| | Denumire Training | Curs de Limba Engleza; Curs de Limba Germana |
| | Perioada | 1991-1995 |
| | Liceu | Liceul "Grigore Moisil", Bucuresti |
| | Calificare | Profil real – matematica/fizica |
| | Premii | |
| | Perioada | 2003 Citibank Romania S.A. - "Team award/Quality Performance" |
| | Perioada | 2003 Citibank Romania S.A. - "Best Direct Sales Agent in CEEMEA" |
| | LIMBA | Romana |
| MATERNA | | |
| | LIMBI | Engleza |
| STRAINE | | |
| | Citit | Avansat |
| | Scris | Avansat |
| | Vorbit | Avansat |
| | Franceza | |
| | Citit | Avansat |
| | Scris | Mediu |
| | Vorbit | Mediu |
| | PERMIS CONDUCERE | Categoria B, obtinut in ianuarie 1996 |