

**DATE PERSONALE**

Nume	<b>RARES STANCIU</b>
Adresa	Sector 3, Bucuresti
Telefon	
E-mail	<a href="mailto:rares.stanciu@posta-romana.ro">rares.stanciu@posta-romana.ro</a>
Nationalitate	Romana
Data de nastere	16.06.1977

**EXPERIENTA PROFESIONALA**

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

<b>Perioada</b> <b>Companie</b> Functie/Responsabilitati	<b>2012-2013</b> <b>Director Comercial</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Reprezentarea Companiei in relatie cu partenerii comerciali;</li> <li>- Coordonarea activitatii comerciale si de marketing, management contracte a CNPR;</li> <li>- Prospectarea pietei serviciilor postale si lansarea de produse, in conformitate cu cerintele pietei;</li> <li>- Dezvoltarea fortei de vanzari active la nivel national;</li> <li>- Securizarea clientilor Companiei si a veniturilor acesteia prin elaborarea de politici de produs adaptate conditiilor pietei, in perioada liberalizarii totale (2013);</li> <li>- Mentinerea cotelor de piata pe segmentele principale, afectate de liberalizarea pietei;</li> <li>- Stabilirea si realizarea obiectivelor comerciale ale Companiei;</li> <li>- Realizarea planului anual de vanzari si urmarirea indeplinirii obiectivelor de vanzari;</li> <li>- 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</li> <li>- Participarea la licitatiile organizate la nivelul administratiei centrale in calitate de prestator de servicii si coordonarea activitatilor preliminare participarii la licitatii;</li> <li>- Promovarea de masuri in scopul optimizarii si eficientizarii contractelor comerciale;</li> <li>- Participarea la intalniri cu reprezentantii autoritatilor publice, agentilor economici si organismelor interne si internationale, in vederea cooperarii si proiectarii/dezvoltarii serviciilor postale;</li> <li>- 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;</li> <li>- Promovarea identitatii vizuale a CNPR.</li> </ul>
<b>Perioada</b> <b>Compania</b> Functie/Responsabilitati	2012 <b>Romfilatelia</b> <b>Membru Consiliu de Administratie</b>
<b>Perioada</b> Functie/Responsabilitati	2002-2011 Dezvoltator imobiliar - spatii industriale si comerciale <ul style="list-style-type: none"> <li>- Responsabil cu dezvoltarea/constructia, promovarea si gestionarea primului parc privat cu activitati logistic-comerciale, din zona de vest a Bucurestiului (autostrada A1).</li> </ul>
<b>Perioada</b> <b>Companie</b> <b>Department</b> Functie/Responsabilitati	2007- 2009 <b>GarantiBank International, Sucursala Romana</b> <b>Carduri</b> <b>Director vanzari</b> (Sucursale & Canale Alternative) <ul style="list-style-type: none"> <li>- 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 &amp; pin" din Romania - BonusCard;</li> <li>- Promovarea de masuri care au condus la depasirea nivelului de performanta setat pentru primul an, prin inregistrarea a peste 20.000 de carduri active;</li> <li>- Dezvoltarea retelei de vanzari active;</li> <li>- 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.</li> </ul>

**Perioada** | 2004 – 2007

Companie	Unicredit Tiriac( HVB ; Banca Tiriac), Bucuresti
Department	Sucursala Pantelimon
Functie/Responsabilitati	<b>Director de Sucursala</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- 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)</li> <li>- 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 (trecerea de la Banca Tiriac la HVB Tiriac si ulterior, la Banca Unicredit Tiriac).</li> </ul>
Perioada	2002- 2004
Companie	Citibank Romania S.A., Bucuresti
Department	Global Consumer Banking / Citifinancial
Functie/Responsabilitati	<b>Manager Vanzari</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Coordonarea unei echipe de 15 agenti de vanzari din Bucuresti si Timisoara;</li> <li>- Identificarea, recrutarea, selectarea persoanelor potrivite pentru a detine functia de Agent de Vanzari, conform profilului DSA;</li> <li>- Monitorizarea, evaluarea si raportarea continua a activitatii si a performantei DSA;</li> <li>- Planificarea activitatii DSA in vederea atingerii targeturilor si a nivelului de performanta stabilit de management;</li> <li>- Asigurarea unui nivel optim de cunostinte si aptitudini;</li> <li>- Identificarea de noi potentiali clienti;</li> <li>- Identificarea clientilor activi interesati sa-si imbunatateasca si refinanteze imprumuturile.</li> </ul>
Perioada	April 2001- Iulie 2001
Companie	Citibank N.A, Londra, UK - Sucursala Cavendish Square
Department	Global Consumer Banking - CEEMEA e-Business Division
Functie/Responsabilitati	<b>Schimb de experienta de munca organizat de Universitatea Cambridge</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Responsabil cu dezvoltarea si implementarea unor noi produse IP</li> </ul>
Perioada	2000 – 2001
Companie	Citibank Romania S.A., Bucuresti
Department	Operatii de cash management
Functie/Responsabilitati	<b>Ofiter Operatii de Cash Management</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Procesare operatiuni;</li> <li>- Pregatirea de extrase NBR;</li> <li>- Encashable Check reconciliation</li> </ul>
EDUCATIE SI STUDII	
Perioada	1997 -2002
Universitate	Academia de Studii Economice, Bucuresti
Facultate	Facultatea de Comerț
Calificare	Diploma de studiu: Comerț
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

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