

Telefon:

E-mail:

CATALIN LEONTE

Date personale

Data nașterii: 12 aprilie 1972
Locul nașterii: Brașov
Starea civilă: Căsătorit din 1996, 3 copii

Experiență profesională

Mai 2023-Aprilie 2025 **Fondul Național de Garantare a Creditelor pentru IMM – Director Sucursala Brașov**, coordonează activitatea reprezentanților: Brașov, Ploiești, Sfântu Gheorghe, Sibiu

Nov 2021- Nov 2024 **Președinte al Consiliului de administrație al S Tohan SA, membra a Romarm, aviz ORNISS**

Oct 2018-Sep 2021 **Director sucursala județeană TechVentures Bank/ Banca Comercială Feroviara**

- Conduce activitatea sucursalei Brașov sub aspectul atingerii obiectivelor de vânzări și profitabilitate stabilite de către centrala băncii
- Reprezintă banca în raport cu terții și cu oficialitățile

Ian 2014- Oct 2018 **Director General, Profit Consult SRL**, contract de management cu BCR Banca pentru Locuințe; societate care oferă consultanță, training, management dar și administrează afaceri de retail și distribuție în Municipiul Brașov.

Iul 2013-Dec 2016 **Electrica Serv SA, membru neexecutiv în Consiliul de Administrație**, recrutat în baza OUG 109, privind managementul privat. Companie cu cifră de afaceri de aproximativ 100 mil Euro anual și cu un număr de peste 3000 de angajați.

- stabilește indicatorii care urmează să fie monitorizați de către conducerea executivă
- urmărește încadrarea companiei în indicatori: lunar, trimestrial și anual
- numește directorii din schema organizatională în cadrul Comitetului de nominalizare și retribuire.
- în cadrul Comitetului de strategie coordonează elaborarea și monitorizează progresul proiectelor lansate de către companie
- participă la proiectul și realizarea programului de restructurare și orientarea companiei spre noi piețe.

Nov 2007-Ian 2015 **BCR Banca pentru Locuințe, membru al BCR Grup, liderul sectorului bancar. Director executiv, Direcția Managementul Vânzărilor și Dezvoltarea afacerii**

Responsabilități:

- Recrutarea și selectarea întregii structuri de vânzare a băncii
- Dezvoltarea strategiei de distribuție prin BCR, Forta de Vânzări Directe și parteneri
- Administrarea bugetului P&L
- Raportarea către consiliul de administrație
- Dezvoltarea și implementarea programelor de evaluare a calitatii în vânzări
- Popunerea și dezvoltarea programelor de training
- Implementarea stimulentei și a altor scheme motivaționale
- Realizarea programelor de monitorizare a gradului de satisfacție a clienților împreună cu IRSOP.

Experiența în managementul proiectelor peste 8 ani:

- Implementarea creditării Persoane fizice în rețeaua BCR, peste 550 de sucursale și agenții
- Implementarea creditării Persoane juridice în rețeaua BCR
- Gestionarea reclamațiilor
- Dezvoltarea de KPI și monitorizarea trimestrială a rezultatelor
- Proiect privind evaluarea nevoilor de training atât tehnic cât și de abilități

Ian 2005 – Nov 2007 Raiffeisen Banca pentru Locuințe, membru al **Raiffeisen Group**, al treilea grup bancar de pe piața românească.

Director Național - Distribuție Bancă - coordonarea vânzărilor prin agențiile Raiffeisen Bank. Coordonarea unei echipe de 8 directori regionali și 80 de manageri de dezvoltare.

Responsabilități:

- Recrutarea și selectarea întregii structuri de vânzare a băncii
- Administrarea bugetului P&L
- Raportarea către consiliul de administrație
- Popunerea și dezvoltarea programelor de training
- Implementarea stimulentei și a altor scheme motivaționale
- Negocierea cu Raiffeisen Bank a diverselor stimulente
- Reprezentarea companiei la diverse evenimente

Poziții anterioare în cadrul companiei:

Apr 2004 - Ian 2005 Director de District - Transilvania Centru și Oltenia - Canalul de distribuție prin bancă
Coordonarea activității de vânzare în 11 județe prin intermediul unei echipe de 5 manageri de dezvoltare

Responsabilități:

- Recrutarea echipei de vânzare în zonă
- Implementarea procedurilor de vânzare pentru contractele de creditare-economisire
- Administrarea relației cu managerii Raiffeisen Bank din zona alocată

Generali Asigurari S.A., membru al **Generali Group**, clasat pe locul 19 în lista Fortune 500, cu 40 miliarde. EUR cifra de afaceri anuală.

Dec 2001 - Apr 2004 Director Regional - Transilvania și Banat

Coordonarea activității filialelor din jumătate de țară, 18 directori de filiale, 45 Unit Manageri, 360 consultanți vânzări

Responsabilități:

- Recrutarea și selectarea echipei de vânzare în zona alocată
- Implementarea schemelor motivaționale în vederea atingerii obiectivelor
- Administrarea bugetului și întocmirea rapoartelor către Directorul General
- Realizarea programelor de training în concordanță cu nevoile specifice fiecărei echipe de vânzare
- Implementarea strategiei de marketing în zona alocată
- Reprezentarea companiei la diverse evenimente

Rezultate:

- Structura de vânzări din Transilvania și Banat a fost de două ori mai mare decât structura din restul țării.

Poziții anterioare în companie:

Iul 2000 - Dec 2001 Area Sales Manager - Departamentul Viață

Responsabilități:

- Recrutarea echipei de vânzări
- Implementarea procedurilor de vânzare
- Training la locul de muncă cu personalul de vânzări

Mai 2000 - Iul 2000 Manager Trainee. Participarea la start-up-ul asigurărilor de viață în România, fiind recrutat de echipa de la Viena și Budapesta

- Dezvoltarea strategiei pentru implementarea asigurărilor de viață în întreaga companie
- Construirea schemelor motivaționale

Ian 1999 - Iunie 2000 Sales Manager - Import, Distribuție - S.C. Dorsar Import-Export Brasov, distribuitor al produselor Lubrifiin, Den Braven, Sinto, importator al sistemelor TechnoPlast,
1 mil. USD cifră de afaceri anuală
Responsabilități:

- Dezvoltarea structurii naționale de distribuție și administrarea directă a echipei de vânzare.

Resultate:

- Creșterea cifrei de afaceri pe focus group-ul produselor cu 27 %
- Scăderea perioadei de încasare a facturilor de la 27 la 15 zile

Dec 1996 - Ian 1999 Agent turism coordonator, Turism Internațional, S.C. Poiana Brasov S.A.
Responsibilități:

- Coordonarea activității a 10 agenți de turism, 6 ghizi și 3 șoferi
- Atingerea obiectivelor de vânzări
- Furnizarea de informații către departamentul de marketing în vederea dezvoltării altor produse turistice

Ian 1996 - Dec 1996 Reprezentant vânzări, Import-distribuție, Overseas Group, filiala Brasov
Promovarea următoarelor produse:
Ciocolata Milka, brânzeturile Entremont, cerealele Brugen, supele instant Knorr

Educație

1994 - 1999 **Facultatea de Drept,** Universitatea Dragan Lugoj, , licențiat în drept
Academia de Poliție Alexandru Ioan Cuza, București

Mai - Oct 1998 **Managementul Relațiilor cu clienții și cumpărătorii-** Open University Business School - Codecs

Mai 2001 - Oct 2001 **Management Competitiv -** Open University Business School - Codecs

Oct 2001 - Mar 2002 **Management Financiar-** Open University Business School - Codecs

Titlu academic obținut - Certificat Profesional în Management – 60 de credite în sistemul internațional academic- parte a programului MBA

Cursuri de formare

Mar-Apr 2008 **TMI Romania**

- Managementul timpului
- Tehnici de prezentare
- Coaching
- Leadership

Iunie 2006 **TMI Romania**

- Inteligența emoțională

Sept 2005 **Bausparkasse Schwaebisch-Hall - Germania** – Identificarea nevoilor de training

și construirea strategiei de training

- Apr-Mai 2004 **Raiffeisen Banca pentru Locuințe**, in house training
- Training de produs
 - Training de vânzări
 - Training de strategie
- Sept 2003 **Generali Holding Vienna-Austria** – Curs Management de Proiect
- Aug 2003 **SOGES GROUP**, Romania, București, trainer - Mihaela Gheorghe
- Marketing- Construiește propria strategie
- Sept 2000 **ABN AMRO BANK, BANK AUSTRIA CREDITINSTALT, CITIBANK**
- Seminarii de investiții
- Iulie-Aug 2000 **ASEBUSS**, Management Academy, România, București, trainer: Prof. Dr. Carmen Bălan, Prof. Dr. Lavinia Rașca, Prof Dr. Mihail Dumitrana
- Tehnici de selecție, interviuare și recrutare
 - Motivarea echipei de vânzare
 - Tehnici de vânzare
 - Time Management
 - Abilități de prezentare
- Mai-Iunie 2000 **Amadeus Consultants**, Romania, Bucuresti, trainer - Alexander Fuhrman
- Tehnici de vânzare
 - Train the Trainer
 - Tehnici de prezentare
- Feb 2001-Nov 2001 **Lector Certificat** pentru cursul Managementul relației cu clienții și cumpărătorii.

Traininguri oferite

- Nov 2001-Mai 2003 **Codecs - Open University Business School – Lector Asociat** pentru cursul Managementul relației cu clienții și cumpărătorii. Parte a programului MBA din Centrele regionale Brasov și București

Limbi străine

- Engleză foarte bine (scris, vorbit, citit)
- Italiană nivel de baza (scris, vorbit, citit)
- Germană nivel de bază (scris, vorbit, citit)