



## Europass Curriculum Vitae

### Informații personale **MIRELA GARIP**

E-mail  
Data nașterii 14.03.1979

### Experiența profesională

#### **10.12.2014-prezent Director Sucursală Constanța - Idea Bank SA**

Atribuții:

- Coordonez activitatea sucursalei bancare fiind reprezentantul băncii în relațiile cu comunitatea locală, clienții și personalul din subordine
- Implementez politicile și reglementările băncii
- Asigur eficiența procesului de vânzare de produse și servicii retail oferite și îndeplinirea obiectivelor de vânzări stabilite de bancă
- Inițiez măsurile pentru atingerea indicatorilor de performanță stabiliți
- Urmăresc realizarea obiectivelor strategice ale băncii și realizarea indicatorilor de performanță ai liniei funcționale Retail
- Promovez valorile și strategia băncii
- Asigur instruirea angajaților
- Particip activ la îmbunătățirea activității unității pe care o coordonez din punct de vedere comercial și operațional

#### **01.04.2012 --09.12.2014 Director Sucursala Tomis Constanța - Credit Europe Bank SA**

Atribuții:

- Coordonarea activității și personalului din Sucursala Tomis Constanța și din Agenția City Mall Constanța
- Promovarea imaginii băncii, a produselor și serviciilor bancare
- Menținerea și dezvoltarea portofoliului de clienți
- Organizarea și gestionarea bugetului Sucursalei și Agenției
- Întocmirea de rapoarte periodice
- Informarea personalului din subordine de modificări de norme, decizii interne și legislație din domeniul bancar

#### **01.09.2009-30.03.2012 Director Agenție City Mall Constanța, Credit Europe Bank SA**

Atribuții:

- Coordonarea activității și personalului Agenției City Mall Constanța

**01.07.2008-01.09.2009**

**Coordonator Regional Vânzări - Credit Europe Bank SA**

Atribuții:

- Asigurarea implementării în teritoriu a strategiilor de coordonare a resurselor umane, promovare de produse, gestiune a portofoliului, extindere sau restrângere activitate rețea de unitati din regiunea de sud-est ( Constanța, Tulcea, Brăila, Galați, Buzău, Focșani. Mangalia);
- Coordonarea realizării țintelor de vânzări stabilite prin buget de către Management;
- Elaborarea de rapoarte privind rezultatele în vânzari
- Implicarea în recrutarea personalului și asigurarea capacitati optime de resurse umane in Unitatile Teritoriale din regiunea coordonata;
- Efectuarea de instruiiri și verificari prin vizitarea unităților teritoriale;
- Identificare oportunitati de afaceri și propunere îmbunătățiri ale produselor/serviciilor Băncii către Direcția Produse și Bancassurance, pe baza feed-backului furnizat de forța de vânzare;
- Reprezentarea băncii în relația cu clienții strategici din regiunea coordonată;
- Îndeplinirea obiectivelor cantitative și calitative trasate periodic, anual sau cu altă periodicitate de către Vicepreședintele Executiv Retail sau Președintele Executiv.

**07.09.2007-30.06.2008**

**Coordonator Marketing Retail – Credit Europe Bank SA, Sucursala Tomis Constanța**

Atribuții:

- Coordonează activitatea personalului în cadrul Departamentului Marketing.
- Analizează dosarele de credit promovate de către ofițerii de credite și marketing și le propune spre aprobare Directorului de Sucursală.
- Urmărește încadrarea propunerilor venite de la ofițerii de credite și marketing în strategia Credit Europe Bank (România) S.A.
- Coordonează activitatea de testare a pieței în vederea atragerii de noi clienți și promovarea unei imagini cât mai bune a Credit Europe Bank (România) S.A. – prin prezentarea avantajelor pe care le oferă banca.
- Creează și implementează, sub controlul Centralei, produse noi.
- Analizează serviciile și produsele existente și coordonează raportarea acestor analize către Centrală.
- Efectuează documentări prin vizite la sediul clienților băncii sau a potențialilor clienți ai băncii.
- Proiectează strategii de atragere a noi clienți- persoane fizice sau juridice.

**01.02.2007-07.09.2007**

**Ofițer Credite IMM - Banca Transilvania, Agentia Dacia, Constanța**

Atribuții:

- Promovarea produselor bancare pentru clienții IMM și retail
- Identificarea clienților noi
- Soluționarea problemelor clientelei bancare
- Supervizarea activității administratorilor de cont

**01.08.2005-01.02.2007**

**Ofițer Credite Retail și Administrator Cont, Banca Transilvania, Agentia Dacia, Constanța**

**2004**

**Inspector, clasa I, gradul profesional Asistent în cadrul serviciului Dezvoltare Regională, Managementul Proiectelor, Cooperare Internațională din Direcția Dezvoltare Regională, Consiliul Județean Constanța**

Atribuții:

- Participarea la elaborarea Programului operațional al regiunii Sud-Est pentru perioada 2003-2006.
- Întocmirea documentației necesare obținerii finanțării externe pentru proiecte de investiții ( Proiectul "Buletin de Informare Financiară"- Finanțare PHARE 2002)

**2003**

**Economist - Departamentul Comercial, SC Tomis S.A, Constanța  
Vânzări - Comerț**

**2003**

**Profesor - Grup Școlar Economic "Virgil Madgearu" Constanța  
Educație / Training**

**2001 – 2002**

**Profesor - Colegiul Național Comercial "Carol I" Constanța.  
Educație / Training**

## EDUCAȚIE ȘI FORMARE

2001 – 2002	Universitatea “Ovidius” Constanța, Facultatea de Științe Economice, <b>Studii Postuniversitare, Tranzacții Intraeuropene</b> Lucrarea de Dizertație- <b>Politica Socială a Uniunii Europene</b>
1997–2001	Universitatea “Ovidius” Constanța, Facultatea de Științe Economice, Specializarea <b>Tranzacții Internaționale</b>
1993–1997	<b>Colegiul Național “Mihai Eminescu”, Constanța, Specializarea Informatică</b> , dobândind calificarea ajutor analist-programator

### Alte diplome

Permisul European de Conducere a Computerului, Certificat **ECDL**

**Cursurile Modulului psihopedagogic**, Departamentul de Psihologie și de Pregătire a Personalului Didactic, Universitatea “Ovidius” Constanța

**Metodica predării disciplinelor de specialitate** – Inspectoratul Școlar Județean

**Cambridge Assessment English**

**Leadership Creative Course** – Corporate Dynamics Internațional, Bucharest, România

**Psihologia Vânzării**, FORPEOPLE (2007)

**Aims Human Capital România** -Training -“Customer Care”/ Grija pentru client

**SPIN Selling Skills Training graduated**-licensed of Huthwaite International UK

**2006 Management și Marketing Bancar**, Institutul Bancar Român

**The European Foundation Certificate in banking**, European Bank Training Network Asbl

## COMPETENȚE PERSONALE

Limba maternă Română

### Limbi străine

	Înțelegere		Vorbire		Scriere
	Ascultare	Citire	Participare la conversație	Discurs oral	
Engleză	C1	B2	B2	B2	C1

Niveluri: A1 și A2: Utilizator elementar - B1 și B2: Utilizator independent - C1 și C2: Utilizator experimental

Cadrul european comun de referință pentru limbi străine

Competențe și aptitudini Abilități manageriale și de leadership consolidate prin coordonarea și organizarea a numeroase echipe din industria bancară. Rezistență la lucru în condiții de stres, curaj, perseverență Abilități excelente de comunicare orală și scrisă, dar și de ascultare.

Permis de conduce B