



Informații personale

Nume / Prenume **Mertoiu Andreea Roxana**
Adresă Aleea Vasile Goldis, nr 23 Pitești, Jud. Argeș
Telefon Mobil: 0763 658 621
E-mail andreea_roxanam@yahoo.com
Naționalitate Română
Data nașterii 04. MARTIE.1988
Sex Feminin

Experiența profesională

- Perioada 01 august 2016- prezent - Personal Banker
BCR Sucursala Prundu Arges
- Administreaza si dezvolta portofoliul de clienti alocat Affluent, Private Banking si VIP prin asigurarea de asistenta si vanzarea proactiva a produselor si serviciilor bancii si ale subsidiarelor BCR specific segmentului Affluent;
-Responsabil cu realizarea obiectivelor de business stabilite, actioneaza in scopul cresterii activelor in gestiune in conditii de maximizare a profitabilitatii;
- Intocmirea raportarilor periodice specifice departamentului Personal Banking;
- Perioada 01 mai 2015- 01 august 2016 - Consilier Client Retail,
BCR Sucursala Judeteană Arges
- Realizarea obiectivelor/ indicatorilor de performanta agreeati prin fisa de evaluare ;
- Initiativele de imbunatatire a activitatii;
- Promptitudine si receptivitate in rezolvarea problemelor clientilor interni si externi ;
- Preocupare pentru insusirea cunostintelor necesare si dezvoltarea competentelor individuale la nivelul celor impuse de cerintele postului ;
- Realizarea obiectivelor propuse;
- Consilierea clienților persoane juridice si fizice;
- Promovare produse de creditare persoane juridice si fizice.
- Perioada 22 dec 2014 – 01 mai 2015 - Responsabil Unitate Retail
BCR Sucursala Topoloveni;
- Monitorizeaza nevoile si solicitarile clientilor existenti persoane juridice si fizice;
- Raspunde de portofoliul de clienti persoane juridice si fizice;
- Promovare produse creditare persoane juridice, stabilire vizite;
- Colectare documentatie de credit persoane juridice si transmitere spre aprobare catre centrul zonal;
- Realizarea obiectivelor/ indicatorilor de performanta agreeati prin fisa de evaluare;
- Initiative de imbunatatire a activitatii de promovare a produselor

bancare destinate persoanelor fizice si juridice;

- Promptitudine si receptivitate in rezolvarea problemelor clientilor interni si externi;
- Planuri operationale si responsabilizare;
- Monitorizarea permanenta a muncii;
- Asigura coordonarea activitatii operationale a Consilierilor Clienti pentru atingerea obiectivelor alocate;
- Responsabil de rezolvarea diferitelor probleme aparute in relatia cu clientii gestionati.

Perioada

03 ian 2014-22 dec 2015 Consilier Clientela,
BCR Agentia Mioveni

- Realizarea obiectivelor/ indicatorilor de performanta agreati prin fisa de evaluare ;
- Initiativele de imbunatatire a activitatii;
- Promptitudine si receptivitate in rezolvarea problemelor clientilor interni si externi ;
- Preocupare pentru insusirea cunostintelor necesare si dezvoltarea competentelor individuale la nivelul celor impuse de cerintele postului;
- Realizarea obiectivelor propuse;
- Consilierea clienților persoane juridice si fizice;
- Promovare produse de creditare persoane juridice si fizice.

Perioada

27 mai 2013 - 31 dec 2013

- Ofiter servicii clienti Persoane Juridice,
Bancpost Sucursala Arges,
Promoveaza si vinde produsele si serviciile bancii si pe cele ale subsidiarelor:
- Clientilor persoane fizice autorizate si microintreprinderilor;
- Administreaza propriul portofoliu de clienti persoane juridice;
- Identifica cerintele clientilor si oportunitatile de vanzare, prin activitati de cross-selling;
- Asigura atragerea si pastrarea clientilor prin furnizarea de servicii de consultanta si vanzari, promovare produse de creditare, in concordanta cu standardul de calitate al bancii;
- ofera consultanta clientilor activ pentru indeplinirea obiectivelor individuale si ale unitatii ;
- Indeplineste sarcinile si obiectivele stabilite in conformitate cu reglementarile legale si interne ;
- Executa orice alte sarcini primite in legatura cu activitatea sa, incredintate de superiorul ierarhic si care nu contravin prevederilor legale in vigoare;
- Atragerea de noi clienti ;
- Negocierea costurilor si conditiilor contractuale cu clientii gestionati;
- Prezentarea si vânzarea de produse bancare de creditare si de cont current.

Perioada

05 mai 2011- 08 mai 2013
Operator Ghiseu Universal,
BRD Pitesti Gavana,

- Promoveaza produsele si serviciile oferite de banca si subsidiare;
- Cunoasterea politicii bancii privind promovarea si vanzarea

- produselor si serviciilor retail;
 - Procedurile de lucru, fluxurile operationale specifice activitatii;
 - Declaratia privind Toleranta Zero la Frauda si practici ilegale.

Educație și formare

Perioada	2010-2012 -> Universitatea din Pitești, Facultatea de Științe Economice, Master Sisteme Bancare Europene
Perioada	2007-2010 -> Universitatea din Pitești, Facultatea de Științe Economice, Specializare Finanțe și Bănci
Calificarea / diploma obținută	Masterat în științe economice
Numele și tipul instituției de învățământ / furnizorului de formare	Facultatea de Științe Economice, Specializare Finanțe și Bănci, în cadrul Universității din Pitești
Perioada	2003-2007
Calificarea / diploma obținută	Specializare: Tehnician în Activități Financiare și Comerciale
Numele și tipul instituției de învățământ / furnizorului de formare	Grup Școlar Tehnic Alexandria

Limba maternă Romana

Limba(i) străină(e)

Înțelegere	Vorbire		Scriere
	Citire	Participare la conversație	Discurs orale
Bine	Bine	Bine	Exprimare scrisă
Bine	Bine	Bine	Bine
Bine	Bine	Bine	Bine

Competențe și abilități Sociale Sociabilă, Dinamică, Ambițioasă

Competențe și aptitudini organizatorice

- Competențe profesionale certificate în calificarea profesională:
- cunostinte aprofundate despre produsele si serviciile bancare
 - cunostinte ale aplicatiilor software specific domeniului de activitate bancar
- Capacitate de comunicare interpersonală și de lucru în echipă; înaltă capacitate și disponibilitate pentru efort intelectual susținut.
- Abilitati de vanzare;
 - Spirit de observatie;
 - Capacitate de comunicare persuarsiva;
 - Determinare in atingerea scopurilor si obiectivelor;
 - Receptivitate la nou ;
 - Tehnici de comunicare si negociere;
 - Inteligenta (gandire logica, memorie, capacitate de analiza si sinteza);
 - Capacitate de a prelucra informatiile, de a le interpreta si de a furniza concluziile colaboratorilor si factorilor decizionali;
 - Seriozitate, punctualitate, disponibilitate la program prelungit;
 - Corectitudine, tenacitate, seriozitate, atitudine principiala in relatiile interumane, politete, exprimare clara si coerenta, punctualitate;
 - Capacitate de integrare rapida in orice colectiv, spirit de echipa;
 - Management eficient al timpului;
 - Empatie si auto-control;
 - Spirit de echipa;
 - Initiativa;

- Capacitate de asimilare a noilor cunostinte;
- Riguare, profesionalism, capacitate de analiza si propuneri actiuni.

Competențe și cunoștințe de utilizare a calculatorului Utilizare calculator: Microsoft Acces, Microsoft Excel, Microsoft Word, Internet Explorer, software de specialitate

Cursuri de Formare

- Pro Customer;
- Negociere Comerciala ;
- Tehnici de Vanzare ;
- Cursuri de analiza economico-financiara;
- Cursuri Cunoastere Activitate de Creditare -Analiza Economica

Permis de conducere Categoria B