

# CURRICULUM VITAE

## INFORMAȚII PERSONALE

Nume

**CRISAN IOAN ADRIAN**

Adresă:

Telefon

Fax

E-mail

[adrian.crisan@cjsj.ro](mailto:adrian.crisan@cjsj.ro)

Naționalitate

Romana

Permis  
conducere  
categoria

B

## EXPERIENȚĂ PROFESIONA LĂ

07.11.2024 – prezent

**Consiliul Judetean Salaj**

**Vicepresedinte**

**Zalau, Piata 1 Decembrie 1918, nr 11**

Activitati si responsabilitati conform legislatiei in vigoare.

01.07.2024 – 07.11.2024

**Unicredit Bank**

**Director Sucursala Bancara**

**Zalau, Bdul Mihai Viteazul, nr 7, bl D**

**Aproximativ 5000 angajati**

**Subordonati directi: 8 angajati**

**Unicredit Bank**

**Director Sucursala Zalau**

**Scopul pozitiei**

---

- Coordoneaza activitatea sucursalei, asigurand atingerea obiectivelor de vanzari
- Dezvolta procesele de vanzare asigurand calitatea serviciilor
- Organizeaza, coordoneaza si raspunde de activitatea de livrare

servicii conform standardelor de calitate stabilite la nivel de sucursala

## **Sarcini si responsabilitati**

---

### ➤ *Vanzari*

- Coordoneaza si monitorizeaza continuu activitatea personalului din unitatea bancara.
- Identifica oportunitatile de piata, potentiali clienti persoane fizice si IMM-uri si asigura promovarea si prezentarea produselor Unicredita Bank;
- Identifica nevoile clientilor, recomandand serviciile si produsele adecvate (inclusiv credite); pregateste, impreuna cu personalul specializat documentatia pentru credite
- Raspunde direct de realizarea obiectivelor de vanzari ale sucursalei

### ➤ *Management si calitate*

- Organizeaza si conduce sedinte de vanzari zilnice si sedinte de vanzari saptamanale si lunare;
- Oferă feedback personalului din subordine si urmareste dezvoltarea competentelor acestora in vederea imbunatatirii abilitatilor de vanzari
- Asigura realizarea Bugetului si a contului de Profit si Pierderi prin realizarea indicatorilor agreati cu Directorul Regional.
- Organizeaza si coordoneaza personalul implicat in activitatea de livrare servicii din cadrul agentiei, asigurand conditiile necesare derularii unor fluxuri de lucru optime
- Se asigura de insusirea si aplicarea de catre personalul din subordine a normelor, procedurilor, instructiunilor si fluxurilor care reglementeaza activitatea acestuia
- Angajeaza sucursala in relatiile cu tertii, conform competentelor stabilite.
- Coordoneaza activitatea de planificare a necesarului de numerar la nivel de sucursala asigurand colectarea si transmiterea catre Responsabilul Zonal Numerar a informatiilor necesare planificarii si asigurarii numerarului la nivel de sucursala. Evalueaza performanta personalului din subordine, identifica si decide asupra competentelor de imbunatatit, defineste, agreeaza si urmareste planurile de dezvoltare rezultate;
- Urmareste dezvoltarea si imbunatatirea permanenta a comunicarii dintre echipele din subordine si celelalte echipe din regiune sau Administratia Centrala;
- Identifica comportamente dezirabile (best practices), se asigura de

recunoasterea si promovarea lor prin comunicare/ recompensa adecvata si de diseminarea lor pe o arie cat mai larga;

- Defineste si monitorizeaza implementarea unor planuri de actiune pentru cresterea nivelului de angajament si implicare a angajatilor din judetele alocate, in functie de rezultatele studiilor interne de specialitate, si/sau pentru corectia performantei membrilor echipei coordonate (daca e cazul);

05.12.2023 – 01.07.2024

**Farm Ecolact SRL – membra in Fermelor Ecologice Silvania**

**Director Vanzari**

**Zalau, str Luncii, nr 15B**

**Cresterea Bovinelor de Lapte**

**Aproximativ 70 angajati**

**Subordonati directi: 5 angajati**

**Motivul incetarii: Acordul partilor.**

**Director Vanzari**

Atingerea obiectivelor strategice ale firmei prin activarea functiunilor de vanzari, directionarea grupului de vanzare si organizarea operatiilor de vanzare pentru toate segmentele.

**Responsabilitati**

- Realizarea unei viziuni de vanzare si a unui set de strategii pentru realizarea acesteiviziuni.
- Ajustarea strategiilor de vanzare dupa schimbarile pietii si ale domeniului de activitate ale firmei
- Translatarea strategiilor in obiective masurabile, comparabile si specific precum si detalierea acestora in planuri de actiuni de exemplu targeturi pentru volum, crestere sau distributie de produs.
- Informarea continua a echipei de vanzari si alinierea cu departamentele implicate
- Echilibrarea intre atingerea obiectivelor si relatiile din cadrul echipei.
- Masurarea indicatorilor de performanta pentru organizatie si fiecare manager in parte.
- Mobilizarea resurselor necesare atingerii obiectivelor.
- Dezvoltarea, impreuna cu celelalte departamente implicate a listei de pret
- Clarificarea rolurilor si responsabilitatilor fiecarui membru al echipei de vanzari.
- Demonstrare de spirit de echipa si capacitate de creare de echipe eficiente
- Training si dezvoltare pentru personalul in subordine
- Crearea unui cadru de lucru propice dezvoltarii personale si cresterii

eficientei

- Mentinerea unei atmosfere deschise, disciplinate prin furnizarea de informatii clare, feed-back constant si control riguros al performantelor
- Selectie si recrutare de personal
- Furnizarea de recomandari si feedback administratorilor privind problemele specific de vanzare si distributie.

01.09.2023 – 05.12.2023

**SC Olecom Prod SRL Crasna**

**Crasna , str:Varsoltului, nr 1602**

**Director General Executiv**

**Aproximativ: 50 angajati**

**Subordonati: 50 angajati**

**Sector activitate: comert**

**Motivul incetarii: Incetare contract de munca in perioada de proba.**

Stabilirea in acord cu reprezentantii AGA si echipa de management , a obiectivelor generale, specifice si operationale ale firmei pe termen scurt, mediu si lung

Identificarea si alocarea resurselor financiare , materiale si umane in firma, in vederea realizarii obiectivelor propuse

Organizarea structurilor organizationale in functie de necesitatile firmei si de activitatile planificate

Urmarirea indeplinirii obiectivelor asumate

Asigur coordonarea tuturor departamentelor din cadrul societatii.

Asigur identificarea oportunitatilor de crestere a vanzarilor precum si identificarea de noi clienti.

Responsabil de urmarirea profitabilitatii societatii.

Asigur stabilirea unor criterii de evaluare a performantelor angajatilor din firma

Urmaresc si ma asigur de aplicarea deciziilor luate si evaluez efectele acestora.

Organizez activitatea departamentelor si asigur umirea sefilor de departamente in vederea indeplinirii obiectivelor propuse.

01.06.2021 – 01.09.2023

**Raiffeisen Bank – Regiune Crisana(Bihor , Satu Mare, Maramures, Salaj)**

**Oradea, str Nufarului, nr 30**

**Servicii Financiar Bancare**

**Aproximativ 4500 angajati.**

**Subordonati directi:151 angajati**

## **Director Regional Retail Regiunea Crisana**

### **Motivul incetarii: acordul partilor.**

- Responsabil pentru comunicarea si implementarea strategiei retail la nivelul ariei geografice (judetelor) alocate in vederea atingerii obiectivelor de achizitie clienti si dezvoltare business retail si a principalilor indicatori de performanta, a imbunatatirii continue a calitatii proceselor de vanzare, servizare si omogenizarii practicilor de management;
- Asigura sinergia intre segmentele de clientela retail si cu segmentele de clientela Corporate, precum si abordarea omnichannel la nivelul regiunii;
- Asigura managementul ierarhic al pozitilor din structura regionala: Directori de Zona, Directori de Agentii, Director Regional IMM, Director Calitate Servicii si Operatiuni, precum si asumarea si respectarea rolurilor si responsabilitatilor alocate in echipa de management a regiunii.

01.05.2020 – 01.06.2021

**Raiffeisen Bank – HUB 16 Retail**

**Cluj Napoca, str Ploiesti nr 34-36**

**Servicii Financiar Bancare**

**Aproximativ 4500 angajati.**

**Subordonati directi:122 persoane**

## **Director HUB 16 Retail Cluj – Bistrita**

### **Management vanzari si experienta clientului**

- Responsabil de atingerea bugetelor de vanzari si profitabilitate in judetele alocate, pe segmentele retail (PF Mass, PF Premium, Micro si IMM Medii) precum si a calitatii servisirii portofoliului de clienti PF si IMM aflati in responsabilitatea unitatilor din subordine, in conditiile asteptate de eficienta si risc;
- Comunica si asigura implementarea si executia strategiei retail in judetele arondate, dezvoltand, impreuna cu Directorii de unitati si Coordonatorii oficiilor bancare, actiuni tactice in functie de specificul fiecarui segment si judet;
- Monitorizeaza performanta in vanzari si profitabilitate a unitatilor bancare si echipei mobile coordonate, precum si rutinele de executie si sales management din agentii si officii bancare (prin program ferm de vizite de observare/ sedinte de vanzare); defineste si implementeaza, impreuna cu directorii de agentii si coordonatorii officilor bancare, planuri de actiune si masuri de imbunatatire a activitatii de vanzare, consultanta si mentenanta a relatiei cu clientii din portofoliu si verifica executia acestora;
- Initiaza si participa la intalniri cu clientii retail (PF, Premium PF, Micro, IMM Medii), centrii de influenta din mediul de business local si cu autoritatile locale;
- Contribuie la mentinerea imaginii Bancii la un nivel ridicat de

apreciere, inclusiv prin actiuni de PR;

- Urmareste indicatorii de calitate a relatiei cu clientii la nivelul hub-ului retail, defineste si supervizeaza implementarea planurilor de imbunatatire cu sprijinul Directorului Calitate Servicii si Operatiuni;

- Identifica oportunitatile de dezvoltare/ cross-sell din judetele/ portofoliu alocat, propune si coordoneaza programe de actiune cu impact in arealul alocat;

**Management Resurse umane:**

- Recruteaza personalul direct subordonat si valideaza recrutariile realizate de directorii de agentii si coordonatorii de oficii bancare;

- Identifica necesitatile de instruire ale personalului din subordine si se asigura de participarea acestuia la planul de training corespunzator, in vederea imbunatatirii performantelor de management/ vanzari, a implementarii viziunii de customer experience sau in conformitate cu dispozitiile legislative in vigoare;

- Comunica si explica obiectivele de performanta echipei din subordine si se asigura ca aceasta comunicare se propaga pana la nivelele inferioare ale structurii de personal;

- Evalueaza performanta personalului din subordine, identifica si decide asupra competentelor de imbunatatit, defineste, agreeaza si urmareste planurile de dezvoltare rezultate;

- Urmareste dezvoltarea si imbunatatirea permanenta a comunicarii dintre echipele din subordine si celelalte echipe din regiune sau Administratia Centrala;

- Identifica comportamente dezirabile (best practices), se asigura de recunoasterea si promovarea lor prin comunicare/ recompensa adecvata si de diseminarea lor pe o arie cat mai larga;

- Defineste si monitorizeaza implementarea unor planuri de actiune pentru cresterea nivelului de angajament si implicare a angajatilor din judetele alocate, in functie de rezultatele studiilor interne de specialitate, si/sau pentru corectia performantei membrilor echipei coordonate (daca e cazul);

- Executa orice alta sarcina legata de fluxul firesc al activitatii si misiunea postului

01.04.2015 – 01.05.2020

**Raiffeisen Bank – HUB 15 Retail**

**Zalau, Salaj, str Unirii, nr 19**

**Servicii Financiar Bancare**

**Aproximativ 4500 angajati**

**Numar subordonati: 11**

**Raiffeisen Bank – Hub Retail 15**

**Director Agentia Zalau**

**Scopul pozitiei**

- Coordoneaza activitatea agentiei, asigurand atingerea obiectivelor de vanzari
- Dezvolta procesele de vanzare asigurand calitatea serviciilor
- Organizeaza, coordoneaza si raspunde de activitatea de livrare servicii conform standardelor de calitate stabilite la nivel de agentie

### **Sarcini si responsabilitati**

---

#### ➤ *Vanzari*

- Coordoneaza si monitorizeaza continuu activitatea personalului din unitatea bancara.
- Identifica oportunitatile de piata, potentiali clienti persoane fizice si IMM-uri si asigura promovarea si prezentarea produselor RB;
- Identifica nevoile clientilor, recomandand serviciile si produsele adecvate (inclusiv credite); pregateste, impreuna cu personalul specializat documentatia pentru credite
- Raspunde direct de realizarea obiectivelor de vanzari ale agentiei

#### ➤ *Management si calitate*

- Organizeaza si conduce sedinte de vanzari zilnice si sedinte de vanzari saptamanale si lunare;
- Oferă feedback personalului din subordine si urmareste dezvoltarea competentelor acestora in vederea imbunatatirii abilitatilor de vanzari
- Asigura realizarea Bugetului si a contului de Profit si Pierderi prin realizarea indicatorilor agreati cu Directorul Grup Retail.
- Organizeaza si coordoneaza personalul implicat in activitatea de livrare servicii din cadrul agentiei, asigurand conditiile necesare derularii unor fluxuri de lucru optime
- Se asigura de insusirea si aplicarea de catre personalul din subordine a normelor, procedurilor, instructiunilor si fluxurilor care reglementeaza activitatea acestuia
- Angajeaza agentia in relatiile cu tertii, conform competentelor stabilite.
- Coordoneaza activitatea de planificare a necesarului de numerar la nivel de agentie asigurand colectarea si transmiterea catre Responsabilul Zonal Numerar a informatiilor necesare planificarii si asigurarii numerarului la nivel de agentie (in agentiile fara Coordonator Operatiuni

01.04.2013 – 01.04.2015

**Raiffeisen Bank – HUB 15 Retail**

**Zalau, Salaj, str Tudor Vladimirescu, nr 54**

**Servicii Financiar Bancare**

**Aproximativ 4500 angajati**

**Numar subordonati: 4 angajati**

**Raiffeisen Bank – Hub Retail 15**

**Director Agentia Meses**

### **Scopul pozitiei**

---

- Coordoneaza activitatea agentiei, asigurand atingerea obiectivelor de vanzari
- Dezvolta procesele de vanzare asigurand calitatea serviciilor
- Organizeaza, coordoneaza si raspunde de activitatea de livrare servicii conform standardelor de calitate stabilite la nivel de agentie

### **Sarcini si responsabilitati**

---

#### ➤ *Vanzari*

- Coordoneaza si monitorizeaza continuu activitatea personalului din unitatea bancara.
- Identifica oportunitatile de piata, potentiali clienti persoane fizice si IMM-uri si asigura promovarea si prezentarea produselor RB;
- Identifica nevoile clientilor, recomandand serviciile si produsele adecvate (inclusiv credite); pregateste, impreuna cu personalul specializat documentatia pentru credite
- Raspunde direct de realizarea obiectivelor de vanzari ale agentiei

#### ➤ *Management si calitate*

- Organizeaza si conduce sedinte de vanzari zilnice si sedinte de vanzari saptamanale si lunare;
- Oferă feedback personalului din subordine si urmareste dezvoltarea competentelor acestora in vederea imbunatatirii abilitatilor de vanzari
- Asigura realizarea Bugetului si a contului de Profit si Pierderi prin realizarea indicatorilor agreati cu Directorul Grup Retail.
- Organizeaza si coordoneaza personalul implicat in activitatea de livrare servicii din cadrul agentiei, asigurand conditiile necesare derularii unor fluxuri de lucru optime
- Se asigura de insusirea si aplicarea de catre personalul din subordine a normelor, procedurilor, instructiunilor si fluxurilor care



reglementeaza activitatea acestuia

- Angajeaza agentia in relatiile cu tertii, conform competentelor stabilite.
- Coordoneaza activitatea de planificare a necesarului de numerar la nivel de agentie asigurand colectarea si transmiterea catre Responsabilul Zonal Numerar a informatiilor necesare planificarii si asigurarii numerarului la nivel de agentie (in agentiile fara Coordonator Operatiuni

**01.01.2012 – 01.04.2013**

**Raiffeisen Bank – Grup Retail 6 Satu Mare – Salaj- Huedin  
Zalau, Salaj, str Unirii, nr 19  
Servicii Financiar Bancare  
Aproximativ 4500 angajati**

#### **Responsabil clientela IMM Medii**

- Responsabilitati principale:
- Gestionare portofoliului de clientii
  - Promovarea produselor si serviciilor bancare societatilor comerciale
  - Planificarea si organizarea intalnirilor de vanzare si deplasarea la sediul clientilor. Acordare consultanta credite persoane juridice cu CA de la 1 mio EUR pana la 5 mio EUR
  - Gestionare
  - Gestionarea portofoliului de clienti PJ si PFA.
  - Analiza credite si carduri credit.
  - Cautarea de clienti, identificarea nevoii de creditare cat si oferirea de consultanta specializata.
  - Operatiuni Internet Banking ( Activari, Modificari si Verificari Serviciu )
  - Oferirea de informatii Clientilor PFA si PJ
  - Promovarea produselor bancii.
  - Promovarea calitatii si a excelentei.
  - Planificarea si organizarea intalnirilor de vanzare si deplasarea la sediul clientilor.
  - Asigurarea interfetei cu clientul in toate etapele derularii dosarului de credit.
  - Prospectarea pietei
  - Asigur expetiza privind procedurile si normele metodologice in functie de cerintele specifice ale activitatii de operatiuni small;

- Participarea la proiecte de dezvoltare de noi produse/servicii de plati si  
modificare a celor existente, conform cerintelor interne si externe;

-

**01.04.2011 – 01.01.2012**

**Raiffeisen Bank – Grup Retail 6 Satu Mare – Salaj- Huedin**

**Zalau, Salaj, str Unirii, nr 19**

**Servicii Financiar Bancare**

**Aproximativ 4500 angajati**

**Responsabil clientela IMM Micro**

Responsabilitati principale:

- acordarea consultanta credite societatile cu CA pana la 1 mio EUR
- gestionarea si cresterea portofoliului de clienti Micro
- promovarea produselor si serviciilor bancare societatile comerciale cu CA  
pana la 1 mio EUR.
- promovarea calitatii si excelentei.

**01.12.2009 – 01.04.2011**

**Raiffeisen Bank – Grup Retail 6 Satu Mare – Salaj- Huedin**

**Zalau, Salaj, str Unirii, nr 19**

**Servicii Financiar Bancare**

**Aproximativ 4500 angajati**

**Ofiter de cont echipa mobila**

Responsabilitati principale:

- promovarea si vanzarea produselor si serviciilor specifice clientilor PF si  
PJ in conformitate cu catalogul de produse/servicii si cu standarde de  
calitate, asigurand consilierea acestora pentru utilizarea produselor  
achizitionate.
- Operatiuni : inrolarea si deschiderea de conturi curente si de depozit,  
administrarea si mentenanta conturilor clientilor, actualizarea  
informatiilor despre clienti, arhivarea documentelor, vanzarea si  
service-ul post vanzare al produselor catre clienti,
- Deplasarea in unitatile grupului pentru suplinirea personalului  
insuficient

**01.12.2007 – 01.12.2009**

**Raiffeisen Bank – Grup Retail 6 Satu Mare – Salaj- Huedin**  
**Zalau, Salaj, str Unirii, nr 19**  
**Servicii Financiar Bancare**  
**Aproximativ 4500 angajati**

**Ofiter tranzactii Back Office**

Principalele responsabilitati:

- Furnizeaza servicii si proceseaza tranzactii fara numerar catre clientii bancii PF si PJ in conformitate cu normele si procedurile bancii (instrumentelor de plata de credit si debit in RON, ordine de plata in valuta, cecuri comerciale si necomerciale), constituire\lichidare depozite
- Oferă servicii si efectueaza tranzactii cu numerar (in RON si valuta) pentru clientii bancii PF si PJ;
- Finalizeaza procesul de vanzare si asigura service-ul post-vanzare

**11.06.2007 – 01.12.2007**

**Raiffeisen Bank – Grup Retail 6 Satu Mare – Salaj- Huedin**  
**Zalau, Salaj, str Unirii, nr 19**  
**Servicii Financiar Bancare**  
**Aproximativ 4500 angajati**

**Casier**

Principalele responsabilitati:

- Incasarea platilor in numerar ,cartii de credit
- Intocmirea borderourilor de evidenta
- Intocmirea registrului de casa;

**15.10.2004 – 11.06.2007**

**Universitatea Spiru Haret – Bucuresti**  
**Centrul Tehnologic Zalau**  
**Zalau, str 9 Mai, nr 2**  
**Aproximativ 4000 angajati.**  
**Sector activitate: invatamant**  
**Secretar – sef de centru**  
**Motivul incetarii: acordul partilor**

Principalele responsabilitati:

- Coordonarea și gestionarea examenelor desfasurate în centrul Zalău
- Intocmirea si actualizarea bazelor de date
- Tinerea evidentei stocurilor si a echipametelor din dotare.
- Coordonarea examenelor

**2007 – 2010**

**Universitatea Spiru Haret**

Facultatea de Management

Diploma de licenta – specializarea economist

Tip invatamant – superior

**2004 - 2006**

**Universitatea din Oradea**

Cursul de master din cadrul Universitatii din Oradea, Specializarea Teologie Sistematica

**2000 – 2004**

**Universitatea din Oradea**

**Facultatea de Teologie Ortodoxa**

Diploma de licenta – licentiat in teologie

Tip Invatamant – superior

**1995 – 2000**

**Liceul Teologic Zalau**

**1987 - 1995**

Scoala „Mihai Eminescu”, scoala cu clasele I – VIII, Zalau.

**2013 – 2014** - Perfectionare si dezvoltare continua , cursuri si taininguri sustinute de catre Raiffeisen Bank.

**2012** – Curs de trezorerie sustinut de Raiffeisen Bank

**2011** – Cursuri si traininguri sustinute de catre Raiffeisen Bank (Professionals, Customer Centric etc)

**2010** – Cursuri și traininguri susținute de către Raiffeisen Bank (Western Union, cursuri de vanzari, operatiuni, produse bancare, etc)

**2004** - Curs de operator introducere și validare date, recunoscut de Ministerul Muncii și de Ministerul Educației Naționale.

**2004** – Modulul Psihopedagogic obținut la Universitatea din Oradea

**APTITUDINI  
ȘI  
COMPETENȚ  
E**

**PERSONALE****Limba****maternă****Limbi străine  
cunoscute**

Romana

Engleza scris/citit - bine, vorbit – bine

Franceza scris/citit – bine, vorbit bine

**Aptitudini și  
competențe  
artistice****Aptitudini și  
competențe  
sociale**Experiență în activitatea de management al instituțiilor și al echipelor  
multisectoriale;

Orientare catre client

Putere de concentrare

Loialitate si confidentialitate

Abilitati de lucru in conditii de stres

Capacitatea de a gestiona simultan mai multe proiecte

Organizare , rigoare , meticulozitate

Persoana cu respect pentru munca

Atingerea obiectivelor

Creativitate

Putere de convingere

**Aptitudini și  
competențe  
organizatoric  
e****Aptitudini și  
competențe  
tehnice****Permis de  
conducere****Alte****aptitudini și  
competențe**Operare calculator: Windows 2000, XP, Windows 7, Windows 8, Windows  
10, Word, Excel, Lotus Notes, Open Office, Internet, ICBS, ABT, Microsoft  
Office 360, Teams , Outlook etc.

Categoria B

**INFORMAȚII  
SUPLIMENTA  
RE****ANEXE**

Recomandari la cerere.

