

Dumitru-Valentin Oprea

Business Coach



Informatii personale

- ✉ voprea93@yahoo.com
- 📍 Str.Bujorului, nr.2, 907285, Topraisar, Constanta (România)
- 📅 30 mai 93
- ♂ Masculin
- 🇷🇴 română
- +41763610704
- +40751364236
- 🌐 www.advisor360.ch

Limba(i) maternă(e)

Română

Limbile străine

Italiană

- Ascultare: C1
- Citare: C1
- Participare la conversație: C1
- Discurs oral: C1
- Scriere: C1

Engleză

- Ascultare: B2
- Citare: B2
- Participare la conversație: B2
- Discurs oral: B2
- Scriere: B1

Germană

- Ascultare: B1
- Citare: A2
- Participare la conversație: B1
- Discurs oral: B1
- Scriere: A1

Permis de conducere

B

Aptitudini

Vânzare



Negociere



Team leader



rezumat

Într-un colț de lume plin de vise și provocări, am început călătoria mea într-un mic oraș, unde străzile pietruite ascundeau povești tainice. Copilăria mea modestă mi-a învățat primele lecții ale vieții, iar dorința de a evolua a fost sădită în sufletul meu ca o sămânță a speranței. Odată ce am părăsit acele locuri familiare, am zburat peste mări și țări, gata să descopăr lumea dincolo de orizont. În Reding, Anglia, am devenit magicianul dispozitivelor electronice, aducându-le la viață cu priceperea mea de tehnician electronist. În fiecare clic și fiecare sursă de lumină reparată, am simțit cum lumea tehnologiei se deschide în fața mea. Apoi, am luat calea străzilor din Vicenza, Italia, bătând la uși cu entuziasmul unui vânzător pasionat. Contract după contract, am devenit arhitectul relațiilor și al înțelegerilor, încheind acorduri pentru furnizarea de energie electrică. O perioadă de negociere și perseverență, în care am învățat că fiecare "da" vine după o serie de "nu".

Întorcându-mă acasă în România, am navigat prin apele tehnologiei la un alt nivel. Operator de call center pentru Fastweb Italia, am răspuns la întrebări tehnice și am rezolvat problemele utilizatorilor, fiind un sprijin în lumea aparent infinită a internetului. În Constanța, am ales să construiesc și să păzesc. Cu șurubelnița într-o mână și visurile în cealaltă, am devenit tehnician hardware-software, instalând sisteme complexe de supraveghere video și alarmă. Apoi, am adăugat culoare și formă lumii, lucrând ca tehnician tipografic într-o lume de creativitate și producție publicitară. Ultima pagină a acestei povești m-a adus în lumea finanțelor. Consultant financiar, specializat în leasinguri și credite, cu o experiență de 3 ani, am devenit ghidul celor care caută protecție prin asigurări medicale, se gândesc la viitorul lor prin pensii private și navighează prin apele finanțelor personale. În martie 2024, am devenit manager de sucursală la SVAG, unde conduceam o echipă de 24 de persoane. Și așa, fiecare capitol al acestei povești de viață a fost o călătorie, fiecare experiență a fost o lecție, și fiecare zi a fost o nouă oportunitate de a adăuga culori mai vii în tabloul vieții mele. Astfel, continuu să scriu în paginile neștiute ale viitorului meu, cu sufletul plin de recunoștință și dorința nestăvilă de a explora noi orizonturi.

Ocupație pentru care concurezi

Consultant Financiar

Experienta profesionala

Manager de sucursala

apr. 24 - dec. 25

Coordonare



Rezolvare probleme



SVAG / Adliswil

Coordonarea și gestionarea operațiunilor zilnice ale sucursalei, supraveghind echipa și asigurând atingerea obiectivelor de vânzări pentru credite, leasinguri, asigurări și pensii private. Dezvoltarea strategiilor de creștere a portofoliului de clienți și implementarea inițiativelor de vânzări pentru diverse produse financiare. Supervizarea echipei de consultanți financiari, oferindu-le sprijin și îndrumare în identificarea celor mai bune soluții pentru clienți, asigurându-se că serviciile oferite sunt conforme cu reglementările și standardele industriei. Monitorizarea și analizarea performanțelor sucursalei, întocmirea de rapoarte și implementarea măsurilor pentru îmbunătățirea eficienței și productivității. Gestionarea relațiilor cu clienții cheie și partenerii financiari, asigurându-se că serviciile de leasing, credite, asigurări și pensii private răspund nevoilor acestora. Atingerea și depășirea țintelor de vânzări lunare și anuale, contribuind la dezvoltarea și succesul sucursalei. Abilități și competențe dobândite: Management, Team leadership, Sales Management, Team Management, Managementul echipei, management portofoliu clienți, negociere vanzare, Comunicare negociere, managementul timpului priorităților, recrutare selectie personal

Tipul sau sectorul de activitate : Servicii bancare, financiare si de asigurări

Consultant financiar

iun. 22 - mart. 24

SVAG / Adliswil

Oferirea de consultanță personalizată clienților în domeniul asigurărilor, pensiilor private, leasingurilor și creditelor, identificând cele mai bune soluții financiare pentru nevoile lor. Evaluarea situației financiare a clienților și furnizarea de recomandări privind protecția prin asigurări, planificarea pensiilor și managementul riscurilor financiare. Negocierea și intermedierea contractelor de asigurare și finanțare, asigurând respectarea legislației și reglementărilor din domeniu. Gestionarea și dezvoltarea unui portofoliu de clienți, menținând relații de lungă durată și asigurând satisfacția acestora prin servicii de calitate. Monitorizarea evoluției pieței financiare și a produselor disponibile, pentru a oferi soluții actualizate și avantajoase clienților. Abilități și competențe dobândite: Consultanta, analiza economico financiară, Analiza financiară, negociere vanzare, vanzari produse servicii, tehnici negociere vanzare, cursuri vanzari comunicare.

Tipul sau sectorul de activitate : Servicii financiare si de asigurări

Administrator

iul. 20 - iun. 22

For You Personalise | Constanta, Romania

Coordonarea și gestionarea proiectelor de producție publicitară, asigurând respectarea cerințelor clientului și a termenelor stabilite. Supravegherea procesului de tipărire și producție a materialelor publicitare, de la concept la execuție, pentru a asigura calitatea și conformitatea cu specificațiile tehnice. Instalarea și întreținerea echipamentelor și materialelor publicitare, inclusiv panouri, bannere și afișe, atât pentru spații interioare, cât și exterioare. În calitate de administrator, gestionarea activităților operaționale zilnice, inclusiv

coordonarea echipei, supravegherea bugetelor și a resurselor, și menținerea relațiilor cu furnizorii și clienții. Întocmirea de rapoarte și analize pentru optimizarea proceselor și creșterea eficienței operaționale.
Abilități și competențe dobândite:
Adobe Photoshop, Management, Marketing, Team Management, Photoshop, administrarea afacerii, administrarea aprovizionarea stocurilor, gestionarea relațiilor furnizori clienți

Tipul sau sectorul de activitate : dezvoltarea proiectelor de tipar interior si exterior

Operator Call Centre

dec. 18 - mai 20

Comdata / Braila, RO

Oferirea de suport tehnic clienților, diagnosticarea și rezolvarea problemelor legate de conexiunea la internet, routere și alte echipamente de rețea. Ghidarea clienților prin proceduri de depanare pas cu pas, asigurându-se că aceștia înțeleg soluțiile propuse. Monitorizarea și testarea conexiunilor de internet pentru a detecta și remedia problemele de performanță sau întreruperile serviciului. Colaborarea cu echipele tehnice pentru escaladarea problemelor complexe care necesită intervenții suplimentare la domiciliul clientului. Gestionarea eficientă a cererilor și sesizărilor clienților, menținând o comunicare clară și profesionistă. Întocmirea de rapoarte privind incidentele și soluțiile oferite, contribuind la îmbunătățirea continuă a serviciilor de suport tehnic.
Abilități și competențe dobândite:
Call center, orientare client, Comunicare negociere

Tipul sau sectorul de activitate : Telecomunicatii / Media / Internet

Agent D2D

ian. 17 - nov. 18

Sphera Service / Vicenza

Dezvoltarea și menținerea relațiilor cu clienții prin vizite directe la domiciliul sau sediul acestora. Prezentarea și promovarea produselor sau serviciilor companiei, adaptând ofertele în funcție de nevoile și cerințele fiecărui client. Negocierea și încheierea contractelor de furnizare, asigurând respectarea termenilor și condițiilor stabilite. Atingerea și depășirea obiectivelor de vânzări lunare, contribuind la creșterea bazei de clienți și a veniturilor companiei. Gestionarea eficientă a obiecțiilor și a întrebărilor clienților, oferind soluții personalizate și asigurând satisfacția acestora.
Abilități și competențe dobândite:
Negociere, negociere vanzare, Comunicare negociere, vanzare negociere contracte, vanzari produse servicii, tehnici negociere vanzare, relatii clientii publicul

Tipul sau sectorul de activitate : Vânzări directe D2D

Tehnician electronist

feb. 16 - dec. 16

A&Z Mobiles Ltd / Reading UK

Diagnosticarea și soluționarea problemelor hardware și software pentru o gamă largă de dispozitive electronice, inclusiv telefoane, tablete și computere. Repararea componentelor hardware defecte, cum ar fi ecranele sparte, plăcile de bază, bateriile și porturile de încărcare. Actualizarea și reinstalarea sistemelor de operare și a altor aplicații software pentru a restabili funcționarea optimă a dispozitivelor. Testarea și evaluarea performanței dispozitivelor înainte și după reparații pentru a asigura calitatea și funcționarea corectă.

Gestionarea eficientă a pieselor de schimb și utilizarea echipamentelor specializate de diagnosticare și reparație.

Abilități și competențe dobândite:

Programare, Electronica, tehnician electronist, reparatii electronice, intretinere
reparatii, instalare configurare windows, depanare instalare hardware software,
reparatii hardware software

Tipul sau sectorul de activitate : Reparatii aparate electronice

CEO & Cofounder

dec. 25 - Prezent

Asociatia Carpathian Valley Innovation Hub | Constanta

În cadrul asociației Carpathian Valley Innovation Hub, am creat sisteme de lucru eficiente, care au contribuit la optimizarea proceselor interne și la creșterea satisfacției participanților. Am structurat cu grijă cursurile oferite, asigurându-mă că acestea sunt adaptate nevoilor de formare ale forței de muncă din România. Prin crearea unui curriculum diversificat și relevant, am reușit să abordez atât competențele tehnice, cât și abilitățile interumane esențiale pentru dezvoltarea profesională.

De asemenea, am avut responsabilitatea de a forma și coordona o echipă dedicată de specialiști, care a fost esențială în implementarea acestor cursuri. Echipa noastră a fost formată din traineri cu experiență și expertiză în domeniile respective, care au contribuit nu doar prin livrarea de informații, ci și prin mentorat și sprijin personalizat pentru fiecare participant. Scopul nostru final a fost ambițios: să oferim 300 de cursuri acreditate, sprijinind astfel dezvoltarea unei forțe de muncă calificate și adaptabile în România, capabile să facă față provocărilor economice actuale.

educatie si antrenament

Certificat de calificare tehnician dentar

sept. 10 - iun. 13

Institutul A. Biaggi | Caserta

Formare tehnică în domeniul proteticii dentare, obținută în cadrul unui liceu tehnologic din Italia. Dobândirea cunoștințelor și abilităților necesare pentru realizarea și repararea protezelor dentare, coroanelor, punților și altor dispozitive dentare. Studiarea materialelor dentare și a tehnicilor moderne de modelare, turnare și finisare a elementelor protetice. Experiență în utilizarea echipamentelor specializate și în aplicarea m

Competente personale

Competențe de comunicare

În cariera mea, am dezvoltat abilități excelente de comunicare, în special în transmiterea instrucțiunilor tehnice și detaliate membrilor echipei și clienților. Sunt priceput să ascult activ și să ofer răspunsuri clare și concise, asigurându-mă că toate procesele sunt înțelese și urmate corect. Capacitatea mea de a comunica eficient a dus la o producție de înaltă calitate și la satisfacția clienților.

Competențe organizaționale/manageriale

Am abilități organizatorice excelente, datorită cărora sunt întotdeauna capabil să gestionez eficient sarcinile de lucru și termenele limită în departamentul tehnic de tipărire. Sunt capabil să planific activitățile din timp și să mă coordonez cu diferitele departamente pentru a mă asigura că fiecare proiect de tipărire este realizat conform standardelor de calitate cerute și în termenele stabilite. Capacitatea mea de a optimiza procesele de lucru și de a reduce timpii neproductivi contribuie semnificativ la creșterea productivității departamentului. În plus, am dezvoltat un sistem eficient de urmărire a utilizării materialelor și de gestionare a stocurilor, minimizând deșeurile și reducând costurile. În cele din urmă, experiența mea în implementarea metodologiilor de îmbunătățire continuă îmi permite să mă adaptez rapid la noile tehnologii și schimbările din industrie.

Competențe dobândite la locul de muncă

Demonstrează competență într-o gamă largă de metodologii de imprimare, inclusiv stăpânirea tehnicilor de reproducere grafică atât în interior, cât și în exterior. Abilități în supravegherea ciclului de viață al proiectelor tipărite de la conceptualizare până la execuția finală, asigurând calitatea și respectarea programului. Are o experiență solidă în stabilirea de infrastructuri IT robuste, implementarea sistemelor de alarmă de securitate de ultimă generație și configurarea rețelelor complete de supraveghere video. El aduce o dimensiune multiculturală și multilingvă, cu cunoștințe de limba română nativ, cunoaștere aproape nativă în italiană (nivel C1) și o bună cunoaștere a limbii engleze la nivel intermediar superior (B2). A

Competențe digitale

Abilități avansate în utilizarea sistemelor IT și a aplicațiilor software, cu un accent deosebit pe cele mai recente inovații tehnologice și aplicarea lor practică în procesele de muncă.

Alte competențe

Competențe antreprenoriale,

Gândire strategică: Planificare pe termen lung și luarea deciziilor informate.

Inovație și creativitate: Generarea de idei noi și adaptarea serviciilor la nevoile clienților.

Managementul riscurilor: Identificarea și gestionarea riscurilor financiare și operaționale.

Abilități financiare: Înțelegerea bugetelor și analiza costurilor.

Marketing și vânzări: Strategii eficiente pentru atragerea clienților.

Networking: Crearea de relații profesionale utile pentru afacere.

Leadership: Motivarea echipei pentru atingerea obiectivelor comune.

Negociere: Obținerea celor mai bune condiții în relațiile comerciale.

Gestionarea timpului: Organizarea eficientă a sarcinilor zilnice.

Atasamente



Alison_certificate... Alison_Certifica... https:alison.co... Certificato SVA...