

GINA MATEI

+40764 10 11 10
www.ginamatei.ro

office@ginamatei.ro
Bucharest



PROFIL

Sunt pasionată de atingerea performanței prin învățare continuă, iar experiența de peste 15 ani în Senior Management în Vânzări și în industria bancară mă ajută să îți fiu un partener relevant pentru coaching de carieră.

În 2019 am ales să îmi urmez visul profesional și am făcut un pas important în antreprenariat. Azi, îmi folosesc abilitățile de coaching pentru antrenarea clienților printr-un proces creativ și provocator care îi inspiră să-și maximizeze potențialul personal și profesional.

Sunt alături de tine să creezi cea mai bună versiune a ta și să ajungi la următorul nivel de performanță în cariera ta.

EXPERIENȚĂ

Antreprenor

Journey to Success

2018 - Ongoing Location

Domeniu: coaching individual și de echipă

- Ca și coach, lucrez cu oameni care vor să se dezvolte, să facă schimbări sănătoase în viețile lor și care vor să atingă următorul nivel de performanță. Acompaniez oamenii atât în coaching individual, cât și în coaching de echipă;
- Realizator BizLive TV, „Expertii”. Emisiunea este dedicată antreprenorilor din diferite domenii precum medical, farmaceutic, juridic, etc. și oricui își dorește să afle din experiențele relevante ale oamenilor de afaceri.
Rezultate atinse:
- Antrenarea a peste 80 de oameni (antreprenori, manageri, experți) însumând peste 400 ore de coaching individual;
- Antrenarea a peste 15 echipe (vânzări, marketing, IT, management).

Senior Business Partner

Marco Polo CEE

2019 - Ongoing Location

Domeniu: Companie de training și consultanță dedicată dezvoltării oamenilor și companiilor.

- Crearea programelor de învățare organizațională care să servească atingerii obiectivelor de business;
- În calitate de trainer, lucrez cu echipe de vânzări, echipe manageriale și specialiști din diferite domenii.

FILOZOFIA MEA

Dezvoltă azi cel mai bun TU pentru oportunitățile viitoare.

ABILITĂȚI

Coach

Antrenez oamenii să ajungă la următorul nivel de succes în domeniile care contează cel mai mult: carieră, afaceri, relații personale, familie, sănătatea, financiar.

Performanță

Sunt un om de acțiune. Îmi place performanța și îmi place să antrenez oamenii să ajungă acolo unde își doresc.

Entuziasm

Pun pasiune în tot ceea ce fac și îmi pasă de clienții mei.

Responsabilitate Socială

Fac parte din diferite programe de voluntariat, cum ar fi: coaching cu profesori la unul dintre cele mai mari Licee din București, coaching cu adolescenți din orfelinat.

EDUCAȚIE

Group Training Certificate (Train the Trainer)

People 1st International

2019

Coach

Coachingdipity SRL, Romania

10/2017 - 06/2018

- Certificat ANC, în curs de certificare ICF

EXPERIENȚĂ

Director Vânzări, Divizia Profesii Liberale și Retail Banking

Libra Internet Bank

📅 01/2008 - 10/2019 📍 Bucharest

Domeniu: bancar.

- Am pus bazele și am dezvoltat prima strategie de nișă în sectorul bancar din România în segmentul de Profesii Liberale (Medical, Juridic, Contabilitate etc.);
- Am coordonat prima abordare digitală în domeniul bancar: primul flux de finanțare online pentru afacerile românești.
- Prin viziune, strategie și o cultură de echipă autonomă am creat performanță înaltă în termeni de atingerea obiectivelor și dezvoltarea oamenilor de vânzări din domeniul Profesiilor Liberale;
- Am construit prezența băncii în comunitatea de Profesii Liberale și am dezvoltat parteneriate profitabile;
- Prin învățare continuă în echipă am reușit să creștem eficiența muncii noastre.

Rezultate atinse:

- Cea mai profitabilă divizie de vânzări din bancă (din 7 segmente de afaceri);
- 90% cota de piață în segmentul executorilor judecătorești;
- Creștere anuală a portofoliului de credite cu min 20% (într-o piață matură)

Premii personale obținute:

- Cel mai bun Director de Divizie (2014);
- Cel mai profitabil proiect (2013)

Coordonator Vânzări, Corporate Banking

Libra Internet Bank

📅 11/2006 - 12/2007 📍 Bucharest

- Implementarea strategiei de vânzări corporate a băncii și coordonarea activității managerilor de vânzări din sucursale;
- Sprijinirea membrilor echipei prin training la locul de muncă și alinierea cu obiectivele de vânzare;
- Construirea unei echipe de vânzări directe pentru clienții Profesii Liberale- un pilot pentru o abordare de nișă;
- Reprezentarea companiei în parteneriate externe (Autorități profesionale, etc).

Rezultate atinse:

- Depășirea țintelor de vânzări în zona de profesii liberale au condus la înființarea unei divizii distincte pentru Profesii Liberale.

Corporate Relationship Manager

Libra Internet Bank

📅 08/2005 - 11/2006 📍 Ploiesti

- Consilier clienți - experiență în vânzări retail și corporate;

Rezultate atinse:

- Primul loc în clasamentul de vânzări Corporate.

Premii personale:

- „Cel mai bun Corporate Relationship Manager”- pentru rezultate excelente în vânzări (2006)

Consilier Clienți

Cetelem IFN

📅 10/2004 - 08/2005 📍 Ploiesti

- Gestionarea relațiilor cu clienții noi și existenți pentru a atinge țintele de vânzări.

EDUCAȚIE

Diagnoză Individuală și de Echipă

Matasysteme Coaching

📅 2017

Executive Master of Business Administration (EMBA)

Kennesaw State University, USA

📅 09/2014 - 09/2016

Master în Managementul Afacerilor

Petrol & Gaze University Ploiesti

📅 2006 - 2008

Facultatea de Finanțe-Bănci

Petrol & Gaze University Ploiesti

📅 2002 - 2006

CEA MAI MÂNDRĂ DE...



Curajul de a fi antreprenor

Am avut multe frici, bariere pe care am reușit să le transform în aliați în obiectivul meu.



Familia mea

Cei 4 copii, soțul meu și cățelușa Leia sunt cei mai buni coachi de viață pe care îi am.



Evoluția mea personală și profesională

Învăț din orice experiență zilnică.



Dezvoltarea Diviziei și a oamenilor din Profesii Liberale

Am dezvoltat peste 20.000 de afaceri în domeniul profesiilor liberale.

O parte din oamenii de vânzări au devenit manageri de top într-un timp foarte scurt.