

INFORMAȚII PERSONALE

Paul Stiopei



- 📍 Cluj Napoca
- ☎ 0744787336
- ✉ paul.stiopei@brk.ro

EXPERIENȚA PROFESIONALĂ

01/07/2017–Prezent

Sef serviciu Tranzactionare

SSIF BRK FINANCIAL GROUP SA, Cluj-Napoca

- Coordonez departamentul Tranzactionare (echipa de 4 membri)
- Project management: obiective, buget, raportari lunare/intermediere, alocare taskuri individuale/ subproiecte, recrutare, training, evaluare.
- Membru in Comitetul de Investitii "House" (active in administrare aproximativ 12 mil € - cu urmatoarele segmente: instrumente listate la BVB sau piata internationala, plasamente in fonduri de investitii, participatii la societati nelistate etc)
- Coordonarea activitatilor de emitere de produse structurate si furnizare de lichiditate
- Participarea in proiecte si initiative in aria coordonata
- Relatia cu alte institutii si parteneri (BVB, DC, firme concurente, clienti, furnizori)

14/11/2016–30/06/2017

Analist risc de credit

Banca Romana pentru Dezvoltare (BRD-GSG), Cluj Napoca

- Realizare avize de risc (analiza, evaluarea si mitigarea riscurilor, evaluarea capacitatii de rambursare a contrapartii, validarea ratingului contrapartii, validarea structurii imprumuturilor si a conditiilor de imprumut)
- Segment acoperit: non retail/corporate (clienti cu expunere > 300k € sau cifra de afaceri > 1M €)

01/06/2015–12/11/2017

Sef serviciu Market Making si Produse Structurate

SSIF BRK FINANCIAL GROUP (fost SSIF BROKER), Cluj Napoca

Mi-am pastrat sarcinile pozitiei anterioare (trader, descrisa mai jos) la care s-au adaugat:

- coordonarea activitatii departamentului (echipa de 3 membri)
- realizarea rapoartelor lunare, urmarirea executiei bugetului departamentului
- propuneri privind eficientizarea activitatii (fluxul de lucru, procedurile operationale etc)

01/02/2013–31/05/2015

Agent de bursa (Trader), departament Market Making

SSIF BROKER


- Operatiuni de furnizare de lichiditate (la BVB) pentru produsele emise de BRK
- Operatiuni de market making la Sibex (intrumente preponderente: indicele Dow Jones, Aur, Petrol, cateva actiuni romanesti)
- Analiza oportunitatii de emitere de noi produse structurate (calcul de expuneri, marje, capital necesar)
- Scrierea documentatiei privind emiterea produselor structurate (ASF), inregistrarea lor (Depozitarul Central) si admiterea la tranzactionare (Bursa de Valori Bucuresti)

15/03/2012–31/01/2013

Consilier clienti

PROCREDIT BANK, Sucursala Cluj-Napoca

- Activitati front office retail si micro (conturi, carduri, depozite, instructiuni de plata etc)
- Activitati de vanzare (promovarea produselor de credit ale bancii)

A. 01. 2020 

EDUCAȚIE ȘI FORMARE

01/03/2015–01/02/2016

Promovat nivelul I al Programului CFA

CFA Institute, Charlottesville (Statele Unite ale Americii)

Acest program se desfășoară la distanță, în regim de studiu individual, iar curriculumul examenelor este format din 10 materii: Standarde etice și de conduită profesională, Analiza cantitativă a datelor/econometrie, Macro și Micro-economie, Finanțe corporative, Raportare și analiză financiară (standardele IFRS și GAAP), Investiții în acțiuni și instrumente cu venit fix, Instrumente derivate, Investiții alternative, Managementul de portofoliu pentru investitori individuali și instituționali.

01/10/2010–30/06/2012

Masterat, "Banci și piețe de capital", linia "Inginerie financiară"

UBB, Facultatea de Științe Economice și Gestiunea Afacerilor, Cluj Napoca

01/10/2007–30/06/2010

Diploma de licență, specializarea "Finanțe și Banci"

UBB, Facultatea de Științe Economice și Gestiunea Afacerilor, Cluj Napoca

COMPETENȚE PERSONALE

Limbile străine

	ÎNȚELEGERE		VORBIRE		SCRIERE
	Ascultare	Citire	Participare la conversație	Discurs oral	
engleză	B1	B1	B1	B1	B1

Competențe de comunicare

Aptitudini foarte bune de comunicare interpersonală; abilități de negociere, putere de convingere, diplomatie și tact în relația cu clienții, empatie, orientarea către client, proactivitate dobândite prin experiența în vânzarea produselor financiare.

Competențe organizaționale/manageriale

Orientarea către rezultate, atenția la detalii și gândire analitică, adaptabilitate la schimbările de proceduri interne, munca sub presiune, eficacitate în gestionarea situațiilor neprevăzute dobândite prin experiența în activitatea de tranzacționare.

Competențe manageriale: coordonarea unei echipe (3-5 membri), recrutare și training angajați noi, îmbunătățirea fluxurilor de lucru, crearea de reguli și proceduri în vederea eficientizării activității, rapoarte, executii BVC, indicatori de performanță, gestionarea situațiilor mai complexe.

17.01.2020

