Curriculum Vitae

INFORMAȚII PERSONALE

Sorin Stefan Baltasiu

 Bucuresti

EXPERIENŢA PROFESIONALĂ



02.2024 – curent Director General

Transilvania Broker de Asigurare S.A.

Domeniu: Intermediere asigurari

Responsabilitati:

-Definește direcția strategică a companiei și stabilește obiectivele pe termen scurt, mediu și lung.

-Monitorizează tendințele pieței, ale industriei și ale economiei globale pentru a adapta strategia companiei.

-Ia decizii importante privind investițiile, extinderea pe piețe noi sau lansarea de produse/servicii.

-Aproba bugete și planuri financiare.

-Monitorizează veniturile, costurile și alte aspecte financiare pentru a asigura sustenabilitatea companiei.

-Comunică rezultatele financiare consiliului de administrație și altor părți interesate.

-Răspunde în fața consiliului de administrație pentru performanța organizației.

-Menține o comunicare eficientă cu acționarii și alte părți interesate.

-Susține dezvoltarea de noi produse, servicii sau modele de afaceri.

-Recrutează, dezvoltă și evaluează performanța echipei de conducere -Delegă responsabilități critice către directori și asigură coordonarea între departamente.

-Se asigură că echipa de management este aliniată la viziunea și obiectivele companiei.

-Evaluează riscurile strategice, financiare și operaționale.

-Se asigură că organizația respectă legile, reglementările și standardele etice.

04.2020 – 02.2024 Director Departament Asigurari Corporate

Transilvania Broker de Asigurare S.A.

Domeniu: Intermediere asigurari

Responsabilitati:

- Participa la elaborarea strategiilor companiei, privind activitatile din cadrul departamentului:

- Planificarea stimularii cresterii veniturilor si a strategiei de vanzari referitoare la clientii corporate, asigurarile de viata si pilonul III pensii facultative, prin utilizarea analizei pentru a prognoza performanta vanzarilor;

- Stabilirea tintelor de vanzari, determinarea eficientei initiativelor actuale de vanzari in raport cu valorile cheie ale companiei si implementarea schimbarilor, daca este necesar;

- Participa activ, impreuna cu conducerea executiva, la monitorizarea gradului de realizare a indicatorilor;

- Realizeaza planificarea, coordonarea si monitorizarea activitatii personalului din subordine, in vederea asigurarii indeplinirii sarcinilor aferente postului;

- Monitorizarea progresului si a disfunctiilor aparute in activitatea departamentului pe care il coordoneaza;

- Elaboreaza proceduri de lucru in cadrul departamentului, privind principalele activitati;

- Crearea de produse noi de asigurare care sa raspunda nevoilor pietei de asigurari (specifice diverselor tipuri de clienti)

- Organizarea de traininguri atat interne cat si in colaborare cu companiile de asigurare si Institutul de Studii Financiare;

- Negocierea contractelor de colaborare cu companiile de asigurari;

08.2019 – 04.2020 Director Divizie Brokeri si Parteneriate

Allianz – Tiriac Asigurari SA, BUCURESTI

Numar angajati: 2000

Domeniu: Asigurari - Intermedieri financiare

Descriere: Allianz Tiriac Asigurari SA

Responsabilitati:

1. Managementul vanzarilor:

- Participa cu echipa de top management la stabilirea obiectivelor anuale de vanzari, atribuie si implementeaza strategia de vanzari a companiei in zonele de vanzari coordonate;

- Monitorizeaza, evalueaza si ia toate masurile pentru a atinge obiectivele de vanzare;

- Asigura coordonarea intre subscriere, administrare si gestionarea daunelor prin revizuirea periodica profitabilitatii clientilor / brokerilor, asigurand in acelasi timp transparenta pentru deciziile de afaceri.

- Colecteaza informatii despre produsele si serviciile concurentilor, evalueaza impactul acestora in raport cu Allianz Tiriac si identifica oportunitati de a sprijini si imbunatati produsele si serviciile oferite de Allianz Tiriac

- Coordonarea indeplinirii obiectivelor campaniilor de vanzari adresate brokerilor.

- Genereaza analize anuale ale beneficiilor acordate brokerilor in conformitate cu pozitionarea acestora in criteriile de notare.

- Supravegheaza conditiile personalizate de cooperare cu brokerii; creaza si implementeaza planuri de actiune pentru brokeri neperformanti /neprofitabili / neproductivi.

2. Dezvoltarea structurii de vanzari si management:

- Monitorizeaza instruirea personalului de conducere si vanzari, in

cooperare cu Departamentul de Formare Profesionala, in conformitate cu standardele si legislatia de formare a companiei.

3. Responsabilitati cheie ale postului:

- Implementarea adecvata a planului de dezvoltare legat de structurile de vanzari si management in divizia coordonata.

- Responsabil pentru asigurarea comunicarii corecte si exacte a personalului cu strategia companiei, politica, planurile sau orice informatii relevante.

- Responsabil pentru aplicarea corecta a deciziei de remunerare si a oricaror modificari derivate din aceasta), precum si a beneficiilor financiare si nefinanciare, acordate personalului din subordine.

- Responsabil pentru administrarea corecta a intregului portofoliu in conformitate cu regulile interne pentru toate liniile de activitate.

- Responsabil pentru alocarea si cheltuielile bugetare;

- Responsabil pentru indeplinirea obiectivelor atribuite diviziei coordonate;

- Responsabil pentru managementul resurselor umane in echipa coordonata (recrutare, integrare si orientare a noilor angajati, monitorizare, evaluare si orientare a performantei angajatilor; identificarea nevoilor de formare si dezvoltare profesionala)

05.2014 - 07.2019 Director Regional Brokeri

Allianz – Tiriac Asigurari SA, BUCURESTI

Numar angajati: 2000

Domeniu: Asigurari - Intermedieri financiare

Descriere: Allianz Tiriac Asigurari SA

Responsabilitati:

- Monitorizarea si evaluarea periodica a activitatilor si rezultatelor directorilor de sucursala pe baza rapoartelor specifice si stabilirea

planurilor de actiune;

-Monitorizarea desfasurarii interviurilor si intalnirilor anuale ale managerilor din subordine cu brokerii de asigurari.

06.2007 - 05.2014 Director Departament Suport Distributie

Allianz – Tiriac Asigurari SA, BUCURESTI

Numar angajati: 2000

Domeniu: Asigurari - Intermedieri financiare

Descriere: Allianz Tiriac Asigurari SA

Responsabilitati:

- Conducerea si coordonarea specialistilor asigurari din departament;

- suport acordat fortei de vanzari (subscriere, servisare), la nivel national, pe toate liniile de business (asigurari generale si de viata).

- Conducerea si coordonarea canalelor de distributie pentru oferirea de suport continuu in functie de schimbarile aparute pe piata; dezvoltarea strategiei de distributie aproduselor noi .

-Participare la definirea si implementarea strategiei de piata: definirea clientilor tinta, propunerea de solutii noi adaptate nevoilor si evolutiei pietii; definirea strategiei de vanzare pe segmente de business (corporate si retail; brokeri si agenti)

- Monitorizare portofoliu clienti

- Promovarea produselor strategice ale firmei

- Training, supervizarea si coordonarea echipei de vanzari pentru a asigurare proceduri de vanzare eficiente si adecvate.

- Contributie impreuna cu departamentele tehnic si CRM la ajustarea produselor sau la conceperea de noi produse in concordanta cu cererile de pe piata, prin analizarea feedback-ului primit.

- Contributie impreuna cu Departamentul Distributie si Canale Alternative la coordonarea, supervizarea si dezvoltarea canalelor de distributie - retail, agenti si brokeri, bank assurance.

- Implementarea si adaptarea strategiilor de motivatie si bonusare pentru canalele de vanzare.

- In limitele autoritatii de subscriere acordate de catre companie, trimiterea de raspunsuri la cererile de asigurare primite prin intermediul tuturor canalelor de distributie, modificari ale produselor in cazul unor cereri speciale venite din partea clientilor si partenerilor

- Negociere si supervizare a contractelor de brokeri si agenti. Asigurarea conformitatii companiei fata de obligatiile contractuale asumate impreuna cu partenerii.

01.2004 - 05.2007 Director Departament Brokeri

Allianz – Tiriac Asigurari SA, BUCURESTI

Numar angajati: 2000

Domeniu: Asigurari - Intermedieri financiare

Descriere: Allianz Tiriac Asigurari SA

Responsabilitati: Participarea la definirea si implementarea strategiei de abordare a Pietei: definirea clientilor si, propunerea de solutii noi adaptate nevoilor si evolutiei pietei; definirea strategiei de vanzari pe segmente de afaceri (vanzari corporative si cu amanuntul; brokeri)

10.2001 - 01.2004 Subscriitor Produse Non Viata

Allianz – Tiriac Asigurari SA, BUCURESTI

Numar angajati: 2000

Domeniu: Asigurari - Intermedieri financiare

Descriere: Allianz Tiriac Asigurari SA

Responsabilitati: evaluarea riscului si subscriere

10.2000 - 09.2001 Broker de asigurari

London Brokers –membru Worldwide Broker Network, BUCURESTI

Numar angajati: 20

Domeniu: Asigurari - Intermedieri financiare

Descriere: Intermediere si consultanta in asigurari

Responsabilitati: Consultant Managementul Riscului si consiliere clienti cu privire la riscurile posibile si crearea de programe adecvate de asigurari. Negociere pentru clienti a termenilor si conditiilor de asigurare. Prezentarea detaliilor contractuale (riscuri acoperite, excluderi, proceduri administrative). Participare la procesul de evaluare si solutionare a daunelor. Dezvoltarea portofoliului de conturi detinute de catre companie.

10.1998 - 09.2000 Subscriitor

ARDAF SA Companie de Asigurare-Reasigurare, BUCURESTI

Numar angajati: 1000

Domeniu: Asigurari - Intermedieri financiare

Descriere: ARDAF SA Companie de Asigurare-Reasigurare

Responsabilitati: evaluare risc si subscriere, recrutare, training si supervizarea activitatii brokerilor

10.1995 - 09.1998 Lector pregatire militara de specialitate

MINISTERUL APARARII NATIONALE, BUCURESTI

Numar angajati: 200

Domeniu: Educatie - Training

Descriere: ACADEMIA TEHNICA MILITARA

Responsabilitati: predarea programelor de studii speciale

08.1990 – 09.1995 Comandant baterie rachete antiaeriene

MINISTERUL APARARII NATIONALE, BUCURESTI

Numar angajati: 200

Domeniu: Altele

Descriere: MINISTERUL APARARII NATIONALE

Responsabilitati: organizarea, pregatirea si supervizarea unei baze de a parare antiaeriene

EDUCAŢIE ŞI FORMARE



07.2011 – 08.2011 INSTITUTUL DE ASIGURARI SI PENSII

Specializare: Formator

Diploma: Certificat de absolvire

Detalii: Inscrierea in Registrul Lectorilor pentru programele de pregatire profesionala in domeniul asigurarilor sub nr. L-0288/07.02.2012 cu competente in pregatirea formarii , realizarea activitatilor de formare, evaluarea participantilor la formare, proiectarea programelor de formare, organizarea programelor si stagiilor de formare

10.2007 - 10.2007 Allianz Opex

Specializare: Alta specializare

Oras: Zagreb

Diploma: Alt tip

Detalii: Intelegerea principiilor, instrumentelor si procesului de implementare a excelentei operationale (OPEX) în organizatii, cu scopul de a îmbunatati calitatea proceselor si produselor/serviciilor prin optimizarea functionarii companiilor în ansamblul lor.

05.2006 - 05.2006 Partner Re

Specializare: Alta specializare

Oras: Zurich

Diploma: Alt tip

Detalii: Curs specializare - Asigurari de Constructii Montaj

05.2006 - 05.2006 Swiss Re

Specializare: Alta specializare

Oras: Munchen

Diploma: Alt tip

Detalii: Curs specialitate Raspundere civila generala si Raspundere producator

09.1994 - 07.1998 Universitatea Politehnica Bucuresti – Facultatea de Electrotehnica

Specializare: Inginerie Electrica

Oras: Bucuresti

Diploma: Licenta (facultate)

08.1986 - 07.1990 Academia Militara Henry Coanda Brasov – Specialitatea Rachete Antiaeriene

Specializare: Facultati militare (politie, pompieri, armata)

Oras: Brasov

Diploma: Licenta (facultate)

COMPETENŢE PERSONALE



Competenţe organizaţionale/manageriale

- manager cu experiență, cu un istoric de lucru demonstrat în industria de asigurari.

- competențe în negociere, afaceri, planificare, coaching, vânzări și managementul vânzărilor

Competente de comunicare

- comunicare clara;

- clarificarea mesajului transmis pentru a fi bine inteles

- adaptarea mesajului la publicul careia ii este livrat

- comunicare strategica

- comunicarea mesajelor complexe