



Orsolya Arros

Informații Personale



categoria B



30/12/1978

Educație

- **Business Leadership Program**
SEED- School for Executive Education and Development
feb. 2016 - iul. 2016
- **Postgraduate Management Program**
ESSCA - School of Management Budapest
aug. 2001 - dec. 2001
- **diploma de licență (Specializarea: Relații Economice Internaționale)**
Universitatea Babes-Bolyai, Facultatea de Științe Economice și Gestionarea Afacerilor
1997 - 2001

Abilități

leadership, entrepreneurship
gândire analitică,
proactivitate
analiză financiară
business development

Rezumat

Profesionalismul, eficiența și capacitatea de a comunica în trei limbi sunt câteva dintre calitățile pe care le-am dezvoltat în experiența mea profesională. Îmi place să lucrez în echipă, să am o minte deschisă și să fiu capabilă să îmi asum responsabilități. Sunt interesată de noutățile din domeniul HR, cu focus pe procesele de recrutare și employer branding. După ce am lucrat timp de mai mulți ani în domeniul bancar și corporate, cunosc mecanismele acestor piețe; totodată am reușit să dezvolt abilități valoroase și în domeniul de antreprenariat și relații clienți.

Experiență profesională

General Manager, Jobbridge SRL

septembrie 2019 - Prezent

În anul 2018 am câștigat un proiect european din cadrul Programului Operațional Capital Uman, prin care în 2019 am înființat compania Jobbridge SRL, având ca scop crearea unei platforme moderne de resurse umane și employer branding. Am fost singurul asociat în companie, pe care în 2024 am vândut în proporție de 90% către VOCATIONAL EDUCATION TRAINING S.R.L. Împreună cu noii asociați, scopul nostru este ca în 2025, platforma www.dreamjobs.ro să devină una dintre cele mai cunoscute platforme HR din România, având un portofoliu larg de servicii: anunțuri de job, servicii premium de Candidate Shortlist, consiliere în carieră, HR audit etc.

Business Mentor, Asociația Pont Group

ianuarie 2019 - iulie 2019

Am participat în activități de mentoring pentru câștigătorii proiectului de antreprenariat - CRITBIZ. Am acordat consiliere teoretică și practică în zona de management pentru 24 de întreprinderi nou-înființate, care au primit finanțare nerambursabilă în valoare de 40.000 EUR. Obiectivul mentoringului a fost sprijinirea acestor 24 de antreprenori cu sfaturi practice, astfel încât planurile lor de business să fie viabile și să aibă succes pe piață.

Conform feedback-ului primit, obiectivul a fost depășit, participanții au primit consiliere și bune-practici care le-au ajutat în deciziile de business.

Limbi

Engleză - Fluent

Maghiară - Vorbitor Nativ

Director Operațiuni, Hargita Holding Import- Export SRL

august 2016 - februarie 2019

Compania fiind un IMM, în atribuțiile mele au fost incluse coordonarea tuturor activităților de back-office din departamentul financiar, logistic, administrativ și HR. În anul 2018 am lucrat împreună cu Business Mentor -Aliz Kosza - de la care am învățat metoda de "Diagnoza organizațională". După elaborarea diagnozei, am reușit să elaborez *Harta Proceselor Hargita Holding*, care include procedurile și procesele interne ale companiei, folosite și în prezent.

Director Relații Clienți, Asociația Transilvania Vie

noiembrie 2015 - iulie 2016

Am fost responsabilă de dezvoltarea relațiilor de parteneriat cu principalele actori economici și instituții din zona județului Harghita.

Director Operațiuni, Gordon Prod SRL

martie 2015 - octombrie 2015

Compania este una dintre cele mai importante fabrici de lactate din România, unde responsabilitățile mele ca manager operațional au inclus optimizarea și monitorizarea zilnică a proceselor departamentului de vânzări și resurse umane. Prin implementarea sistemului ERP pe o scară mai largă, am reușit să introduc sisteme de raportare noi, care s-au dovedit mai eficiente, totodată am contribuit la crearea unei noi culturi organizaționale corporative.

Manager Relații Clienți Corporate, UniCredit Tîriac Bank SA

iunie 2007 - martie 2015

În județul Harghita, în singura sucursală de retail, am reprezentat un "corporate-corner", fiind singurul Corporate Relationship Manager în județ. Împreună cu ajutorul colegilor din HUB Brașov am reușit să construiesc un portofoliu de credite bancare în valoare de 50 de milioane de euro, pe care l-am dezvoltat în continuu. Datorită activităților mele de cross-selling, portofoliul de retail al sucursalei din Odorhei a crescut semnificativ: obiectivul meu a fost să oferim soluții eficiente și fiabile nu numai pentru corporații, ci pentru toți clienții Unicredit din zonă.

Junior Relationship Manager, UniCredit Tîriac Bank SA

septembrie 2005 - mai 2007

Sucursala din Odorheiu Secuiesc a fost deschisă în noiembrie 2005, am fost unul dintre primii angajați, însă în primele două luni am lucrat în sucursalele din Brașov și București. Fiind o sucursală recent deschisă, cu toții din sucursală aveam un scop comun: achiziția într-un număr cât mai mare de clienți noi. În calitate de persoană de contact pentru clienții corporativi, responsabilitățile mele au inclus prezentarea la timp a diferitelor rapoarte, pregătirea și analiza solicitărilor de credite, legătura continuă cu departamentul de risc, monitorizarea zilnică a diferitelor sarcini de back-office.

Key Account Manager, Toy's Mania SRL

mai 2005 - septembrie 2005

Compania a fost printre furnizorii marilor retaileri prezente în România, vânzările către acești clienți Key-Account reprezentând 65% din volumul vânzărilor. Responsabilitățile mele au inclus elaborarea promoțiilor, menținerea și optimizarea nivelului stocurilor, menținerea unei relații de business cu buyerii din aceste companii multinaționale.

Assistant Category Manager, Departament Achizitii Non-Food, Selgros Cash&Carry SRL - Headquarter

ianuarie 2004 - aprilie 2005

Am lucrat ca asistent achiziții în cadrul sediului central din Brașov, unde printre atribuțiile mele se numărau urmărirea procesului săptămânal de achiziții, pregătirea rapoartelor și a noilor contracte, actualizarea bazei de date. Am organizat și am supervizat mai multe photoshooting-uri de produse, de asemenea, am fost implicată în negocierile cu furnizorii.

Cursuri

HR Trends in 2025 - speaker , Conferința anuală al Asociației Economiştilor Maghiari din România (Satu-Mare)

octombrie 2024

Școala de Antreprenori din Transilvania, Asociația Economiştilor Maghiari din România

septembrie 2022 - iunie 2023

'Employer branding - Magnet pentru talenți?' - speaker, Conferință organizată de Asociația Afacerilor Ungare din România (București)

februarie 2023

Programul de excelență în Politică, Politici economice si ale pieței muncii, Konrad Adenauer Stiftung (business leadership, political communication)

septembrie 2018 - iunie 2019