



Catalina Simon, PMP & Lean Six Sigma Certified

Adresa: Strada Pandurilor, Nr. 15, Oras Rasnov, Jud Brasov, Romania

Telefon: +40 721 290 567

Email: catalinasimon@yahoo.com

Profilul profesional: Manager de proiect cu experiență, cu o expertiză dovedită în livrarea proiectelor globale de transformare cu valori foarte mari și complexitate foarte mare.

Am acumulat o experiență vastă în managementul programelor și proiectelor, ide n special cele externalizarea proceselor de afaceri și pe proiectele destinate îmbunătățirii continue a proceselor financiare.

După ce am condus o multitudine de proiecte de afaceri și tehnice la nivel mondial, sunt capabil să gestionez relația de afaceri cu toate tipurile de participanți la proiect, să conduc echipe de proiecte multiculturală la nivel mondial și, în cele din urmă, să răspund cererilor clienților, livrând la timp, în limita bugetului.

Abilități de bază

- Metodologia PMI
- Metodologia tranziției
- Principii și metode Lean six sigma
- Planificarea proiectului
- Principii AGILE

August 2019 – Prezent AECOM GBS Center Bucharest Romania

Manager senior de program EMEA – Transformare, EMEA Lider of Business Continuous Improvement

Raportând la Global GBS și Business Continuous Improvement Leader, sunt implicat în înființarea și dezvoltarea Centrului din București, precum și a centrului din Bangalore, India.

Responsabilități cheie pe partea de tranziție și transformare:

- Definirea strategiei și planului de tranziție, conform bugetului convenit, pentru a putea oferi servicii care să integreze eficient oamenii, procesele și peisajele tehnologice ale clientului, în modelul de livrare a serviciilor solicitate
- Alocarea de resurse pentru proiect, integrarea resurse interfuncționale, verificarea etapelor de referință, dacă sunt îndeplinite condițiile și livrabilele proiectului respectă standardele de calitate

Responsabilități cheie pe partea de îmbunătățire continuă a afacerii:

- Definirea și promovarea în interiorul companiei a strategiei globale de îmbunătățire continuă a afacerii
- Dezvoltarea și implementarea unei culturi globale de îmbunătățire continuă a afacerilor
- Construirea de programe de învățare CI dedicate
- Instruirea angajaților din GBS cu privire la modul de identificare și implementare a proiectelor de îmbunătățire

Realizări cheie:

- Îmbunătățirea continuă a afacerii: dezvoltarea strategiei 2020, 2021 și 2022 (lucru în echipă)

- Definirea și implementarea cu succes a strategiei de tranziție pentru o nouă locație GBS și transferul a peste 150 de angajați în noul centru din Bangalore

**Noiembrie 2017 – August 2019 Société General European Business Center București România
Global Senior Program Manager – Tranzitii și îmbunătățire continuă**

Raportând șefului departamentului Transformare Digitală și Îmbunătățire Continuă, am condus un program al carui obiectiv de business a fost de a standardiza și armoniza procesul financiar derulat în locații: București, Paris și Bangalore.

Responsabilitati cheie:

- Supravegherea planificării, implementării proiectului preum și urmărirea acestuia pe tot parcursul derulării
- Asigurarea că proiectul corespunde așteptărilor clientului în ceea ce privește calitatea, termenele de livrare și buget
- Conducerea echipei de proiect în prioritizarea sarcinilor proiectului, pe baza analizei importanței strategice a sarcinilor restante, a obstacolelor și barierele care pot apărea astfel încât proiectul să rămână funcțional în standardele de timp și buget impuse
- Identificarea, urmărirea, gestionarea și reducerea riscurilor pe toată durata de viață a proiectului.
- Pregătirea unui plan de răspuns la orice risc identificat, atunci când este necesar pentru a minimiza impactul asupra rezultatelor proiectului
- Planificarea și urmărirea transferului de cunoștințe, asigurându-mă că resursele ating nivelul de cunoștințe adecvat necesar pentru Go Live. Coordonarea procesului de creare și aprobare a Procedurilor Standard de Operare
- Asigurarea comunicării eficiente cu părțile interesate ale proiectului pentru a identifica nevoile și soluțiile alternative
- Asigurarea semnării livrabilelor proiectului de la clientul final.
- Efectuați analize de proces și îmbunătățiri folosind metodologia DMAIC

Realizari cheie:

- Economii de 6 FTE în locații au rezultat din optimizarea și simplificarea proceselor
- Transferul cu succes al serviciilor specifice bancare de la Paris la București, 44 FTE

Octombrie 2015 – Noiembrie 2017 Genpact România, Manager de proiect – Tranzitii și Transformare

Raportând șefului departamentului Tranzitii și Transformare, am condus proiecte de tranziție foarte complexe respectând toate fazele, pregătind planul de tranziție și bugetul asociat și gestionând resursele implicate de-a lungul vieții proiectului.

Proiectele și misiunile mele au acoperit Europa, Orientul Mijlociu, Africa Subsahariană, Asia, America Latină și SUA, prin urmare am dobândit capacitatea de a lucra în echipe virtuale multiculturale, acumulând o vastă experiență în domeniul transformării și reorganizării proceselor financiare în companii globale.

Responsabilitati cheie:

- Responsabil pentru conducerea proiectelor legate de definirea și implementarea proceselor financiare
- Cooperarea îndeaproape cu echipele de operațiuni, echipele de management al clienților pentru a mă asigura că serviciile sunt furnizate în mod corect și eficient
- Responsabil de managementul contractelor, acționând ca un singur punct de contact pentru directorul de program al clientului astfel încât livrabilele proiectului să fie realizate, la timp, în mod corect și eficient
- Conducerea proiectelor de consultanță pentru clienții care doresc să migreze activitățile financiare către Genpact, pe baza metodologiei de tranziție propuse, cu costurile de tranziție afrenete, guvernanta de tranziției propusa.

Realizari cheie:

Conducerea cu succes a tranziției unui client global care acoperă 21 de țări și 113 FTE pentru mai multe procese financiare, urmând diverse abordări de tranziție în vederea transferării procesului, în paralel cu implementarea unui ERP

Participarea cu succes la înființarea unui Am Centru GBS pentru o companie globală și apoi oferirea de consultanță în metodologia de tranziție promovată de Genpact și totodată, gestionarea a 7 tranziții din diferite țări în paralel.

Septembrie 2007 – Octombrie 2015 Esilicon România, Program Manager

Raportând directorului departamentului de management al programelor, am reușit să coordonez echipele tehnice pentru a livra cipuri de memorie foarte complexe clienților în baza contractului.

Responsabilitati cheie:

- Crearea infrastructurii de afaceri pentru programe noi
- Elaborarea programului inițial al proiectului pentru fiecare proiect activ începând cu planul de proiect și terminând cu livrabilele proiectului; menținerea la zi a calendarului proiectului pe baza contribuțiilor echipei tehnice implicate și asigurarea resurselor
- Urmărirea contractului clientului și asigurarea faptului că toate livrabilele contractului sunt realizate în timp util
- Monitorizarea financiară a clienților și evidențierea inconsecvențelor, controlul bugetului, raportarea și prognoza
- Securizarea prognozelor lunare de la toți clienții ASIC și SMS
- Sprijinirea comunicării la nivel de program, stabilirea, comunicarea și monitorizarea priorităților între proiectele din cadrul programului
- Sprijinirea tuturor departamentelor implicate în dezvoltarea produselor care fac obiectul proiectului, facilitând sesiunile și întâlnirile între toți cei care participa la proiect
- Suport sefului de departament șef în analiza rapoartelor lunare de performanță financiară
- Furnizarea de servicii de facilitare a managementului de proiect, coaching sau training sau orice combinație a celor de mai sus
- Stabilirea și aplicarea practici și politici de management de proiect pentru organizația desemnată

Realizari cheie:

- Definirea politicilor și procedurilor departamentului
- Gestionarea de proiecte la nivel mondial astfel încât livrarea chip sa se faca în timp util, respectând standardele de calitate menționate în contract

Iunie 2013 – octombrie 2015 Esilicon România Manager Vânzări Interne și Dezvoltare Afaceri

Responsabilități cheie:

- Coordonarea activitatilor de vanzari cu parteneri/consultanti pentru a identifica si inchide noi afaceri
- Oferirea de asistență clienților potențiali calificați, inclusiv urmărire, informații despre produse, cotații financiare
- Responsabil pentru comenzile de vânzare, prelucrarea acestor comenzi ale clienților și prognozarea producției pe o anumita perioada de timp
- Cooperarea cu echipele interne pentru a ma asigura că comenzile clienților sunt plasate la timp, în funcție de timpul de livrare a produsului

Iunie 2006 – Septembrie 2007 eSilicon Romania Administrator Supply Chain Responsabilitati cheie:

- Dezvoltarea si mentinerea relatiilor cu noi furnizori pentru materii prime, ambalaje si solutii logistice

- Alinierea previziunilor de vânzări și capacitățile lanțului de producție/aprovizionare
- Gestionarea costurilor totale pentru soluții de transport și logistică
- Optimizarea proceselor de achiziție, planificarea și controlul producției, inventarierea, distribuția, calitatea transportului și livrarea la timp către clienți
- Coordonarea dirijată cu echipa operațională în funcție de necesitățile clienților și cu scopul de a oferi soluții optime și servicii personalizate
- Procesarea comenzilor de cumpărare în sistem (Oracle)
- Negocierea termenilor și condițiilor de plată
- Intocmirea rapoartelor speciale pentru furnizori și conducerea companiei (rapoarte lunare și săptămânale)
- Menținerea și dezvoltarea relației cu clienții și satisfacție
- Identificarea noilor furnizori, întreținerea și gestionarea bazei de date pentru acces ușor al companiei

Septembrie 2004 – Iunie 2006 Mediplus Exim Specialist în achiziții / Controller stoc

Responsabilități cheie:

- Gestionarea și organizarea inventarului periodic pentru toate cele 11 depozite ale companiei
- Supravegherea stocului și planificarea ratei de aprovizionare corelate cu capacitățile de stocare
- Verificarea stocului de siguranță, monitorizarea și implementarea acțiunilor corective pentru îmbunătățirea rotației stocurilor
- Organizarea și urmărirea depozitării mărfurilor conform specificațiilor și conformității guvernamentale
- Analiza comenzilor furnizorilor
- Dezvoltarea și menținerea relațiilor cu un grup special de furnizori, furnizori de consignatie
- Negocierea cu furnizorii a cantităților, prețurilor, calității și stimulentele contractuale analizând oferte, contracte de cumpărare; încheierea contractului de achiziție și monitorizarea contractului odată ce acesta este finalizat
- Intocmirea de rapoarte specifice pentru furnizori și clienți pe produs sau grup de produse

Iulie 2003 – August 2004 Rigips România, Logistic Assistent

Responsabilități cheie :

- Procesarea comenzilor primite de la clienți, redactarea bonurilor de livrare a marfii și a facturilor aferente
- Intocmirea rapoartelor în funcție de nevoile clientului, menținerea relației continue cu clienții și asigurarea faptului că vânzările și solicitările clienților sunt răspunse prompt și profesional
- Menținerea nivelurilor de inventar actuale și prognoza nevoilor viitoare ale companiei; pe baza rapoartelor de inventar, efectuarea de achiziții, negocierea și executarea unor contracte cu furnizori; evidența plăților și a termenelor de plată atât pentru clienți cât și pentru furnizori
- A oferit suport diviziilor de vânzări și companiei în general pentru atingerea obiectivelor de afaceri

Martie 2001 – Iulie 2003 Germanos Telecom Romania, Area Sales Manager

Responsabilități cheie:

- Responsabil cu controlul financiar al magazinelor
- Redactarea notelor contabile privind veniturile din vânzări și toate cheltuielile pentru fiecare magazin
- Menținerea evidenței a vânzărilor și a stocurilor
- Menținerea contactului între magazinele teritoriale și biroul central, controlul stocurilor și vânzărilor
- Organizat inventarierea periodică
- Stabilirea politicilor comerciale și de marketing pentru magazinele din zona mea
- Menținerea evidenței a produselor și grupelor de produse vândute
- Stabilirea unui target lunar de vânzări pentru fiecare magazin din zona mea

Martie 2000 – Martie 2001 SC CEMI SRL Asistent Marketing

Responsabilități cheie:

- Gestionarea evidenta a tuturor contractelor existente
- Mentinerea legaturilor cu clientii actuali si identificarea potentialilor clienti, analiza si raportarea periodica a veniturilor per Business Unit, urmarirea programului de plata pentru fiecare client
- Furnizarea ofertelor comerciale si stabilirea preturilor produselor
- Participarea la negocierea contractelor cu potentialii clienti
- Mentinerea relatiei cu banca

Abilități tehnice și calificare profesională

- 2020 Lean Six Sigma – **Black Belt Certified IASSC**
- 2017 **Certified Project Management Professional (PMP)**, PMI (Project Management Institut)
- 2018 Lean Six Sigma – Green Belt Certified
- 2018 Agile, Scrum Master, instruit, certificare PMS I – WIP (estimare pentru a o finaliza până la sfârșitul lunii aprilie)
- Utilizator principal Microsoft Office (Word, Excel, Power Point, Microsoft Project, Internet Explorer).
- Oracle (Utilizator cheie)
- SAP (MM și SD)

Educație:

2001- 2003 Academia de Studii Economice București - Administrarea Afacerilor

Gradul: Diploma de master in sistem national (Administrarea afacerilor)

1995-1999 Universitatea Transilvania Brasov– Facultatea de Comert si Marketing

Diplomă: diplomă de economist (comerț și marketing, 4 ani)

Limbi straine:

Engleza - Proficent

Franceză - Fluent