

Daniel Bogiu este primul Country Manager al AKCENTA în România.**Numirea reprezintă un pas strategic important, în sprijinul companiilor românești de import-export**

București, 2.05.2023 – AKCENTA, lider regional fintech în segmentul plăților și schimburilor valutare, anunță numirea lui Daniel Bogiu în funcția de Country Manager al AKCENTA în România, marcând astfel decizia strategică de a extinde prezența locală în fiecare județ și de a crește capacitatea de suport pentru clienții din România.

“Contextul economic global, marcat de o volatilitate crescută, ridică numeroase provocări antreprenorilor care operează cu plăți transfrontaliere și cursuri valutare multiple. AKCENTA este în poziția cea mai potrivită de a veni în sprijinul companiilor din România, având la nivel regional o înțelegere a dificultăților pe care le au clienții și capacitatea de a personaliza servicii de protecție față de fluctuațiile impredictibile ale pieței. Mandatul meu este acela de a construi raporturile personalizate, cât mai apropiate cu clienții din România”, spune Daniel Bogiu.

Daniel Bogiu are o vastă experiență în sectorul bancar, unde a activat între anii 2008 și 2022. Migrarea către sectorul fintech a fost o evoluție naturală către un mediu mult mai dinamic, mai puțin restrictiv și mai provocator la nivel de business, dar și un domeniu în care conexiunea cu clienții este directă. Daniel va completa echipa de management la nivel național alături de Theodor Ștefanovici, Director Comercial AKCENTA CZ pentru România.

„Piața românească are un potențial de afaceri uriaș și este foarte importantă pentru noi. Prin urmare, sunt încântat că Daniel, care are o experiență vastă în cadrul altor instituții financiare, preia conducerea întregii rețele de afaceri din România. Îl așteaptă o sarcină dificilă: să construiască o rețea de reprezentanți de vânzări care să poată răspunde personal și foarte rapid cerințelor specifice ale clienților noștri. Pe de altă parte, are în spate un brand puternic, aparținând grupului financiar internațional RBI, și se poate aștepta la un sprijin maxim, atât în marketing, cât și, de exemplu, în managementul relațiilor. Sunt convins că, împreună cu Daniel, vom continua să creștem cu succes cota de afaceri a AKCENTA pe această piață extrem de competitivă”, declară Milan Cerman, președintele Consiliului de Administrație al AKCENTA.

În 2022, AKCENTA România și-a extins portofoliul cu peste 490 de companii, având peste 3.400 de clienți și a raportat anul trecut o cifră de afaceri de aproximativ 398 milioane de euro. În ceea ce privește volumul tranzacțiilor de hedging în 2022, acestea au însumat peste 9,6 milioane de euro, o creștere de 600% față de 2021, în vreme ce numărul tranzacțiilor de hedging a crescut în anul precedent cu 450%, comparativ cu 2021.

În următoarea perioadă, noul Country Manager va dezvolta prezența fizică a companiei în teritoriu, cu o extindere a echipei de reprezentanți în Moldova și Dobrogea și creșterea echipelor din Muntenia și București. Ținta este ca, până la finalul acestui an, AKCENTA să fie reprezentată în fiecare județ din România, scopul final fiind creșterea organică a portofoliului de clienți al companiei.

“Navigarea prin complexul mediu financiar global nu trebuie să fie în grija companiilor care furnizează produse și servicii pe piața internațională. Noi urmărim aceste interacțiuni, modul în care fluctuează diferitele monede, impactul acestora și simplificăm operațiunile pentru clienți, oferindu-le atât protecție, cât și personalizarea tranzacțiilor”, conchide Daniel Bogiu. AKCENTA se adresează IMM-urilor cu activitate de import-export, întreaga strategie fiind conturată pe înțelegerea antreprenorilor din acest sector și susținerea nevoilor lor concrete.

Dincolo de relația digitală care este definitorie pentru orice fintech, experiența de peste 25 de ani pe care echipele AKCENTA au acumulat-o, au arătat că o conexiune personală cu clientul este în continuare esențială. Legătura directă cu clienții este argumentul principal pentru concentrarea pe o rețea teritorială completă în România.

Planurile companiei pentru perioada următoare vizează continuarea creșterii organice, îmbunătățirea și stabilizarea rețelei de reprezentanți și îmbunătățirea experienței digitale pentru clienții săi.

La nivel global, piața de plăți B2B este evaluată la 994,20 miliarde USD* în 2022 și, conform unui studiu McKinsey**, va atinge o valoare de peste 2.500 miliarde USD până în 2025. Factorul major responsabil pentru creșterea pieței globale de plăți B2B este expansiunea rapidă a tranzacțiilor pe tot globul datorită creșterii importurilor și exporturilor de bunuri și servicii. De acest *momentum* beneficiază și companiile din România a căror activitate se adresează unor piețe externe.

Digitalizarea și automatizarea în sistemul de plăți B2B, progresele în transparență în ceea ce privește plățile B2B sunt factorii care vor contribui la creșterea pieței în următorii ani la care

AKCENTA contribuie prin serviciile oferite pentru companiile de dimensiuni medii și mici din Europa Centrală și de Est.

Despre AKCENTA CZ a.s.

AKCENTA CZ este unul dintre cei mai importanți comercianți de schimb valutar de pe piața cehă și din Europa Centrală, cu o tradiție de 25 de ani. Pe lângă ratele de schimb individuale avantajoase pentru cumpărarea și vânzarea de valută și comisioanele minime de plată, oferă acoperire împotriva riscurilor de curs valutar (opțiuni și tranzacții forward). Compania este activă în Cehia, Slovacia, Germania, Polonia, România, Ungaria și Franța. Portofoliul de clienți este format din peste 51.000 de entități, cu preponderență companii mici și mijlocii axate pe export sau import. AKCENTA CZ face parte din Grupul RBI (Grupul Raiffeisen Bank International) din anul 2021.

Pentru mai multe informații, vă invităm să luați legătura cu Jan Vlček, Manager Relații Publice și Comunicare al AKCENTA CZ, la numărul de telefon +420 731 646 527 sau la adresa de email jan.vlcek@akcenta.eu

**[Vantage Industry Report](#)*

*** [McKinsey Global Payments Report](#)*