

Cehii de la Akcenta îl promovează pe Teofil Stanculea în rolul de Director Comercial pentru România

Teofil Stanculea a preluat, de la 1 aprilie a.c., rolul de Director Comercial al Akcenta pentru România, poziție în care va coordona activitatea echipei comerciale locale și va contribui strategic la dezvoltarea portofoliului de clienți și extinderea serviciilor oferite pe piața românească.

Cu o vastă experiență profesională, Teofil s-a alăturat echipei Akcenta în urma cu mai bine de patru ani, perioada în care a cunoscut o ascensiune rapidă și a contribuit intensiv la dezvoltarea relațiilor comerciale ale companiei în regiune. Teofil este apreciat pentru abordarea sa orientată către client, cunoașterea aprofundată a pieței locale și capacitatea de a răspunde eficient fluctuațiilor specifice economiei românești.

„România traversează o perioadă favorabilă dezvoltării mediului antreprenorial, cu tot mai multe companii care caută soluții financiare moderne, flexibile și adaptate în timp real schimbărilor din businessul local. Observăm o deschidere tot mai mare către produse specializate, iar pentru noi acest lucru înseamnă sublinierea unei responsabilități care a definit Akcenta încă de la început: să continuăm să livrăm servicii personalizate, ale caror beneficii sunt vizibile în activitatea de zi cu zi a companiilor. Ne propunem să consolidăm parteneriatele existente și, în același timp, să diversificăm serviciile oferite antreprenorilor locali, astfel încât să putem răspunde cât mai precis nevoilor fiecărui client – fie că vorbim despre un exportator cu experiență sau despre un antreprenor aflat la început de drum. Credem cu tarie că profesionalismul, inovația și flexibilitatea sunt esențiale în livrarea unei experiențe de calitate, iar echipa Akcenta este pregătită să susțină companiile din România în atingerea obiectivelor lor financiare, indiferent de provocările pieței”, a declarat **Teofil Stanculea**.

Într-o piață tot mai competitivă, Akcenta deservește peste 54.000 de clienți din Europa Centrală și își propune să își dubleze portofoliul din România până la finalul anului 2026. Totodată, compania deține cea mai extinsă rețea de reprezentanți locali a unui fintech activ pe piața românească – un avantaj strategic care susține abordarea sa unică și apropiată de nevoile reale ale clienților.

Centrarea pe client, colaborarea, respectul, proactivitatea și dezvoltarea sunt valorile care definesc Akcenta în fiecare interacțiune cu partenerii săi. „Mai mult decât oricând, antreprenorii cu care lucrăm deja ne ajută să înțelegem realitatea pieței românești – cu tot ce înseamnă ritmul local de business, așteptările antreprenorilor și provocările lor zilnice. Sunt convins că putem nu doar să consolidăm ceea ce deja funcționează, ci și să aducem antreprenorilor locali servicii care oferă mai mult decât viteza de execuție: claritate, sprijin concret și rezultate pe termen lung”, a mai declarat **Teofil Stanculea**.

Akcenta este unul dintre jucătorii cheie într-o piață de servicii aflată într-o expansiune continuă, în care companiile migrează de la modelul bancar clasic către un model mai apropiat celui dedicat consumatorilor. Conform estimărilor McKinsey, plățile transfrontaliere derulate prin fintech-uri sunt prima opțiune pentru 25% dintre companiile mici și mijlocii. În același timp, un raport FXC arată că sectorul fintech ar putea crește cu încă 5% în detrimentul serviciilor financiare clasice, în următorii 5-10 ani.

„Akcenta se dezvoltă astăzi în același ritm alert în care evoluează piața globală a plăților – o piață care cere tot mai multă viteză, precizie și siguranță, mai ales în zona B2B. Pe fondul incertitudinilor generate de politicile comerciale din SUA, importurile și exporturile intra-UE devin tot mai relevante pentru companiile europene, inclusiv cele din România. Extinderea recentă a sistemului SEPA cu încă trei regiuni confirmă această tendință și ne motivează să accelerăm transformarea noastră. Numirea lui Teofil Stanculea la conducerea operațională a Akcenta în România este parte firească a acestei viziuni: o direcție orientată spre inovație, adaptabilitate și apropiere reală de nevoile companiilor locale. Nu urmărim trendurile – le integram direct în strategia noastră

pentru a oferi servicii care fac diferența”, completează **Jacek Jurczinsky**, *CEO Akcenta*.

AKCENTA CZ este unul dintre cei mai importanți operatori de schimb valutar de pe piața cehă și din Europa Centrală, cu o tradiție de peste 25 de ani. Pe lângă ratele de schimb individuale favorabile pentru cumpararea și vânzarea de valută și comisioanele minime pentru operațiunile de plată, aceasta oferă, de asemenea, acoperire împotriva riscurilor legate de cursul de schimb (tranzacții la termen și opțiuni). Compania este activă și în Polonia, Ungaria, Slovacia și România. Portofoliul de clienți este format din peste 54 000 de entități, majoritatea întreprinderi mici și mijlocii orientate spre export sau import.