

ROMÂNIA
SERVICIUL ROMÂN DE INFORMAȚII
ACADEMIA NAȚIONALĂ DE INFORMAȚII
„MIHAI VITEAZUL”
Program studii universitare de licență
Operațiuni de Intelligence



TEST PENTRU EVALUAREA APTITUDINILOR NECESARE FORMĂRII
OFIȚERILOR DE INFORMAȚII
VARIANTA 1

SUBIECT I (6 puncte)

Citiți informațiile de mai jos:

În *weekend* ați fost la Târgul Internațional București, invitat de către GOSTIANU MARCEL, angajat la S.C MASE PLASTICE SRL, la standul organizat în cadrul târgului de această firmă, cu ocazia lansării, în colaborare cu o firmă austriacă, a unor noi produse din plastic, PVC și diverși polimeri (garduri din PVC, pavaje dure, covorașe auto, elemente de semnalizare și protecție pentru autostrăzi etc.) obținute în urma folosirii unor utilaje moderne. Au participat colegi de serviciu ai acestuia și alți apropiați (circa 10-12 persoane în total), printre care:

- ✓ NEACȘU OVIDIU - asociat la S.C HR CONSULTING SRL, firmă cu activități de selecție a personalului;
- ✓ FELDMAN TEODOR - asociat la S.C. DIRECT LOGISTIC SRL, firmă de vânzări specializată în aprovizionarea cu bunuri de larg consum a marilor lanțuri de magazine de retail;
- ✓ PIETREANU GIGI - specialist în marketing și publicitate, prieten al lui GOSTIANU MARCEL, angajat de curând la SC AVANTAJ CLIENT SRL, firmă specializată în vânzarea unor produse din mase plastice;
- ✓ NICOLESCU SEBASTIAN - cumnatul lui GOSTIANU MARCEL, care este șeful serviciului de resurse umane la S.C MASE PLASTICE SRL;
- ✓ ȘTEFAN GRAȚIAN - șef departament la SC BEST TEAM SRL, cu activități de selecție a personalului în domeniul vânzări.

În cadrul discuțiilor purtate au fost abordate și aspecte profesionale, context în care PIETREANU GIGI a precizat că firma la care lucrează are ca obiectiv să devină un lider pe piața vânzării de bunuri de larg consum din mase plastice, PVC și diverși polimeri, și că desfășoară activități de selecție de specialiști în vânzări, precizând că recent i s-a făcut o ofertă lui ANGELESCU LEON.

NEACȘU OVIDIU a menționat că, din punctul său de vedere, pentru a deveni competitiv pe o astfel de piață, o calificare profesională optimă presupune ca specialiștii să fie absolvenți obligatoriu de profil *marketing* și să fi efectuat ulterior diverse cursuri de specializare în vânzări, pentru că e necesar să-ți actualizezi cunoștințele în acest domeniu. În context, NICOLESCU SEBASTIAN a afirmat că, în opinia lui, calificarea implică și cunoașterea unor limbi străine, pentru că în majoritatea cazurilor sunt contracte cu firme din străinătate.

ȘTEFAN GRAȚIAN a precizat că este avantajos să cooperezi cu alte firme de recrutare de personal, pe bază de comision, pentru că, în cazul apariției unor solicitări de la diverse companii, „le poți recomanda specialiști într-un timp foarte scurt, având astfel posibilitatea de a le rezolva solicitările”.

NICOLESCU SEBASTIAN a precizat că nu agreează această variantă și că i se pare în regulă să apeleze pentru recomandări la alți specialiști pe care îi cunoaște



personal. NEACȘU OVIDIU a intervenit, apreciind să sunt aplicabile ambele variante, și că, personal, are cont și consultă platforma *LinkedIn*, unde specialiștii își postează datele profesionale. De asemenea, obține date și de pe site-ul PROFINETWORK, unde sunt postări referitoare la specialiști în *marketing* și vânzări; site-ul conține multiple date, de la aspecte personale și profesionale, până la evaluări pozitive și negative privind competențele și trăsăturile de personalitate.

În context, ȘTEFAN GRAȚIAN a afirmat că ar fi vrut să discute despre doi specialiști, DAMIAN FILIMON și CARTOJANU ZENO, pe care vrea să-i recomande pentru a fi încadrați la S.C MASE PLASTICE SRL. NICOLESCU SEBASTIAN a declarat că este de acord, dar numai după ce se întâlnește cu ZĂBAVĂ CORNELIU, VĂTĂȘESCU SABIN și RĂDUCAN RELU, care i-au fost recomandați de către specialiștii din firmă.

ȘTEFAN GRAȚIAN a precizat că îl cunoaște pe ZĂBAVĂ CORNELIU, care are un cerc relațional dezvoltat în rândul specialiștilor în *marketing* și vânzări, în general acest aspect fiind un avantaj pentru o firmă care poate apela la o astfel de persoană pentru recomandări.

Ați intervenit și dumneavoastră în discuție precizând că recent ați încheiat un contract cu o companie germană pentru a furniza (în cca 3 luni) specialiști în domeniul vânzări de bunuri de larg consum; de asemenea, ați menționat că reprezentantul companiei apreciază la potențialii angajați calități precum discreția și capacitatea de comunicare interpersonală ridicată.

Din dialogurile referitoare la persoanele enumerate, au rezultat următoarele aspecte:

1. ZĂBAVĂ CORNELIU a absolvit Academia de Studii Economice, Facultatea de Marketing și Administrarea Afacerilor. În urma unor experiențe neplăcute (la fostul loc de muncă, pe fondul interrelaționării deficitare), a devenit adept al activităților pe cont propriu; afirmă că este obișnuit să lucreze singur, context în care și-a făcut propria firmă în domeniul vânzărilor directe la care vrea să renunțe (câștigă cca 1.700 de euro lunar), întrucât se simte epuizat de volumul mare de activități. Recent, i s-a făcut o ofertă să fie încadrat la firma SC AVANTAJ CLIENT SRL pe care, însă, a refuzat-o, întrucât nu a primit o funcție de conducere în cadrul respectivei entități, iar salariul oferit era sub așteptările sale. A participat la cursuri de perfecționare în țară și străinătate (cunoaște limba engleză), fiind un foarte bun specialist. În discuțiile cotidiene este rezervat în a detalia proiectele în care a fost implicat sau aspecte aferente vieții personale, rezumându-se la problematici generale.

2. VĂTĂȘESCU SABIN a absolvit Universitatea din Timișoara - Facultatea de Comerț, fiind șeful departamentului de logistică la SC TRIDENT SRL, cu un salariu de cca 2.000 de euro lunar, apreciind stabilitatea locului de muncă. Este pasionat de domeniul comunicării și participă frecvent la diferite cursuri, fiind apreciat ca un specialist în domeniul în care activează. Cunoaște limbile engleză și franceză; unii prieteni afirmă că ar fi învățat singur și limba germană, dar nu se cunoaște cu certitudine acest aspect. Deși este un partener de discuție informat, preferă să direcționeze demersurile colocviale către subiecte în legătură cu care să își etaleze „expertiza”. Are un cerc relațional dezvoltat, fiind implicat frecvent în proiecte extraprofesionale și cooptat în diverse echipe care participă la concursuri. Totuși, unii dintre foștii săi colaboratori, evită să îl mai invite să ia parte în astfel de demersuri, întrucât își asumă, de regulă, doar elementele de succes ale proiectelor, eșecul fiind întotdeauna atribuit celorlalți membri ai echipei. Ca aspect al vieții sale personale, se cunoaște că a divorțat pe fondul unor probleme generate de dependența de jocurile de noroc. Ulterior divorțului, în urmă cu aproximativ 6 ani a urmat cu succes un tratament specializat.



3. CARTOJANU ZENO este absolvent al Universității Babeș Bolyai Cluj Napoca - Facultatea de Marketing, cunoscător de engleză și germană. Angajat la SC BORES NOVA SRL, are un salariu de cca 1.500 de euro. Pentru a fi competitiv, participă frecvent la cursuri în domeniul vânzărilor, fiind unul dintre specialiștii foarte apreciați pentru soluțiile originale. Este o persoană care are tendința de a critica modalitatea de rezolvare a unor proiecte, fiind cunoscute situații în care a avut discuții în contradictoriu cu managerii unora dintre proiectele în care a fost implicat. Este perceput ca o persoană cu o gândire creativă, deschisă la nou, soluțiile sale inovative nefiind întotdeauna acceptate de către colegi. A afirmat, în mod frecvent, că ar aprecia să își desfășoare activitatea profesională în cadrul unui colectiv care să încurajeze inițiativa, colaborarea, inovația și meritocrația, chiar dacă acest aspect ar presupune o diminuare a surselor de venit. Este necăsătorit și preferă să își petreacă timpul liber făcând escalade și drumeții în locații care îi testează limitele fizice și psihice.

4. DAMIAN FILIMON a absolvit Facultatea de Administrație, dar a efectuat recalificări profesionale și este perceput ca un specialist foarte bun (cunoaște limba germană), fiind angajat la SC PROIT SRL, cu un salariu de 2.000 euro lunar. A urmat cursuri de specializare în Germania pentru sistemele de gestionare a depozitelor cu bunuri de larg consum, afirmând că sunt cele mai bune în domeniu. Unii dintre actualii săi colegi afirmă că ar putea fi nemulțumit față de perspectivele de avansare de la actualul loc de muncă și că nu este remunerat suficient pentru prestația sa profesională. Este perceput ca o persoană foarte serioasă, responsabilă, în multe cazuri fiind consultat de către alți specialiști pentru diverse soluții, cunoscându-se că este o persoană care nu se laudă că i-a consiliat pe alții. În timpul liber participă, împreună cu familia, la ateliere de patiserie franceză.

5. RĂDUCAN RELU a absolvit Facultatea de Comerț și este *team manager* în cadrul S.C PROFİ SALES SRL, cu un venit de cca 1.500 euro. Este membru al unor asociații care desfășoară diverse proiecte pentru persoanele defavorizate, de regulă fiind desemnat coordonator al echipelor, fiind apreciat pentru comportamentul sociabil și faptul că știe cum să motiveze pentru a se realiza obiectivele. Din această cauză, nu a reușit să efectueze cursuri de perfecționare în domeniu, dar a afirmat că este conștient că e un dezavantaj. Drept urmare, și-a propus ca în următoarele două săptămâni să se înscrie la un astfel de program. A început să dezvolte relații cu specialiști în domeniu din țară și străinătate, fiind cunoscător al limbilor engleză și germană. A primit o bursă de 6 luni în Austria pe care nu a accesat-o, afirmând că i-ar fi dificil să profeseze într-un stat care a blocat accesarea României la Spațiul Schengen. Referitor la acest subiect, pe conturile sale de socializare au fost remarcate frecvent subiecte cu tendințe ultra-naționaliste. Unii dintre colegi au convingerea că, dacă va fi angajat de o companie care îi va plăti cel mai bun curs de specializare în sisteme de gestionare a vânzărilor de bunuri de larg consum, care se face în Germania, acea companie va face cea mai bună investiție cel puțin pentru următorii 5 ani, pentru a avea unul dintre cei mai buni specialiști.

CERINȚE:

1. Identificați, pentru fiecare dintre cei cinci candidați selectați pentru interviul final, care sunt aspectele contraindicate pentru a fi angajați. (2p)
2. Care considerați că sunt motivele fiecărui candidat de a accepta oferta? Argumentați răspunsul. (1p)
3. Utilizând textul dat și răspunsurile dvs. anterioare, indicați cea mai potrivită persoană pentru a fi angajată și argumentați alegerea făcută în minimum 5 idei. (3p)

Notă - pentru rezolvarea cerințelor de la subiect se vor utiliza numai informațiile prezentate în text.



SUBIECT II (3 puncte)

Citiți informațiile de mai jos:

Șeful CyberInt din SRI, generalul Anton Rog, a dezvăluit marți că Serviciului Român de Informații (SRI) împreună cu Direcția de Combatere a Criminalității Organizate (DIICOT) au dejucat recent un atac cibernetic plănuit de un român asupra site-ului Summit-ului Comunității Politice Europene, în care 47 de șefi de stat și guvern din Europa și lideri ai UE s-au întâlnit la Bulboaca, în Republica Moldova, la câțiva zeci de kilometri de Ucraina, pentru a transmite un mesaj de susținere a celor două țări aflate în vizorul Rusiei. „Împreună cu DIICOT, în țară, am avut o speță de curând, în care l-am luat pe un domn de acasă, un fel de lup singuratic, care se hotărâse să atace site-ul aferent unei manifestări în care erau toți liderii europeni prezenți. Da, este vorba de evenimentul de la castelul Mimi, dar nu a apucat, pentru că DIICOT l-a luat de acasă, noi am dat informațiile.”, a declarat marți generalul Anton Rog, șeful CyberInt din cadrul SRI.

Generalul SRI a mai spus că tot împreună cu DIICOT și alți parteneri a reușit indisponibilizarea Genesis, care comercializa milioane de credențiale compromise. Informațiile au fost prezentate de generalul SRI într-un eveniment organizat de Financial Intelligence pe tema securității cibernetice.

Genesis Market, o platformă care vindea hackerilor din întreaga lume informații de cont furate, a fost eliminată în urma unei operațiuni coordonate de Biroul Federal de Investigații (F.B.I.) care a implicat 17 țări, a anunțat în data de 5 aprilie Poliția Română.

Acțiuni simultane au avut loc, la nivel global, împotriva utilizatorilor acestei platforme, în urma cărora 119 persoane au fost arestate, au fost puse în aplicare 208 mandate de percheziție și au fost făcute alte 97 de verificări

În România, Poliția și DIICOT au făcut șapte percheziții și au pus în executare patru mandate de aducere emise pe numele a patru bănuți. Un suspect a fost plasat sub controlul judiciar, iar un altul a fost reținut și urmează să fie dus la Tribunalul București, cu propunere de arestare preventivă pentru 30 de zile.

Această operațiune internațională a fost condusă de FBI și de Poliția Națională din Țările de Jos, cu un post de comandă amenajat la sediul Europol.

În urma perchezițiilor, au fost ridicate numeroase sisteme informatice, 883.600 de lei și 18.600 de euro, dar și 9,150 kilograme de aur pur în lingouri.

Persoanele vizate ar fi achiziționat de pe platforma Genesis Market, în scopul săvârșirii altor infracțiuni de natură informatică, pachete cu datele de conectare la diverse conturi informatice de la 513 victime, inclusiv de cetățenie română.

Principalul obiect de activitate infracțională al Genesis Market ar fi fost identitățile digitale. Această platformă ar fi oferit spre vânzare ceea ce proprietarii acesteia au numit „boți”, care ar fi infectat dispozitivele victimelor, prin atacuri de malware sau de preluare de conturi.

Astfel, la achiziționarea unui astfel de „bot”, persoanele bănuite ar fi avut acces la toate datele colectate de acesta, cum ar fi amprentele digitale, cookie-urile, autentificări salvate și datele de completare automată a formularelor. Aceste informații ar fi fost colectate în timp real, iar cumpărătorii ar fi fost anunțați de orice schimbare a parolelor.

Prețul per „bot” ar fi variat de la 0,70 USD până la câteva sute de dolari, în funcție de cantitatea și natura datelor sustrase. Cel mai scump ar conține informații financiare care ar permite accesul la conturile bancare online.

Persoanelor care ar fi cumpărat acești boți speciali nu li s-ar fi oferit doar date sustrase, ci și mijloacele de utilizare a acestora. Cumpărătorilor li s-ar fi oferit un browser personalizat, care l-ar imita pe cel al persoanei vătămate. Acest lucru ar fi permis



persoanelor bănuite să acceseze contul victimelor fără a declanșa niciuna dintre măsurile de securitate de pe platforma pe care se afla contul. Aceste măsuri de securitate includ recunoașterea unei locații diferite de conectare, a unei amprente diferite de browser sau a unui sistem de operare diferit.

În plus, spre deosebire de alte astfel de platforme, Genesis Market ar fi fost accesibilă pe internetul deschis, deși accesul era facilitat numai pe bază de invitație. Accesibilitatea sa și prețurile mici ar fi scăzut foarte mult bariera de intrare pentru cumpărători, făcând-o o resursă populară printre hackeri, așa cum declară Poliția Română.

Sursa: *hotnews.ro*, 20.06.2023

CERINȚE:

Pornind de la experiența personală și de la elementele prezentate în text:

1. Detaliați minim 2 factori declanșatori care au condus la generarea situației prezentate în articol. (1p)

2. Pornind de la subiectul articolului, în contextul afectării intereselor de securitate națională generate de situația descrisă, elaborați din perspectiva unei instituții cu atribuții în domeniul menționat: (1p)

a. 2 măsuri predictive – ce puteau preîntâmpina producerea evenimentului (0.5p);

b. 2 măsuri post-factum – ce pot diminua efectele deja produse organizației (0.5p)

3. Evaluați oportunitatea și/ sau inoportunitatea pentru securitatea națională a apariției în presă a unor evenimente similare cu cele prezentate în articol și argumentați în maximum 500 cuvinte. (1p)

Notă - Se acordă un punct din oficiu. Nu se acordă punctaje intermediare, altele decât cele precizate explicit în barem.