

НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛА ПРЯМЫХ ПРОДАЖ, 15 000 ГРН.

🔄 23 березня 2017 📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 62 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Торгівля, продажі, закупівлі, Керівництво

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти

Досвід роботи

Директор регионального филиала, директор дирекции банка

Банк входящий в группу средних

10.2009 – 08.2016 (6 років 9 місяців)

Обов'язки: В составе филиала 5 отделений. Численность сотрудников филиала-67 человек. Обязанности. Организация процесса привлечения клиентов (юридические, физические лица). Координация работы регионального филиала (отделений банка входящих в состав филиала) по вопросам продажи банковских продуктов и обслуживания клиентов. Продажа банковских продуктов (корпоратив, розница): РКО (гривна, валюта), корпоративное кредитование, зарплатные проекты, корпоративные карты; валютнообменные операции; аренда индивидуальных сейфов; денежные переводы, заключение договоров на прием платежей, депозиты; Контроль за качеством и объемом продаж банковских продуктов. Расчет, распределение и анализ показателей по выполнению бизнес-плана по региональному филиалу. Сопровождение операционной деятельности. Административные функции: подбор, обучение персонала, оптимизация численности персонала, разработка и внедрение системы мотивации сотрудников. Достижения. За период руководства региональным филиалом обеспечено постоянное выполнение плановых показателей как филиалом в целом, так и входящими в состав филиала отделениями. Был достигнут ежемесячный прирост объема депозитов юридических и физических лиц на 15-17 %. Стабильный рост доходов от РКО на 12-14% каждый месяц. Сохранена имеющаяся клиентская база, а также ежемесячно привлекались на обслуживание новые клиенты, как юридические, так и физические лица. В результате проведения работы по реструктуризации кредитов, установлению постоянных контактов с заемщиками, реализации заложенного имущества обеспечено снижение объемов просроченной задолженности по кредитам.

Директор регионального управления

Банк входящий в группу небольших

06.2009 – 09.2009 (3 місяці)

Обов'язки: Обязанности. Обеспечение выполнения региональным управлением показателей бизнес-плана. Организация работы и взаимодействия подразделений регионального управления по продаже банковских продуктов в условиях кризиса: привлечение клиентов на обслуживание; сохранение имеющейся клиентской базы; организация привлечения ресурсов; увеличение объема доходов от РКО. Контроль качества кредитного портфеля. Подбор, обучение, мотивация сотрудников управления. Достижения. За период руководства обеспечено ежемесячное выполнение структурными подразделениями управления показателей бизнес-плана. Прирост депозитов юридических и физических лиц составил 10-12 % каждый месяц. Обеспечен рост клиентской базы и удержание действующих клиентов. Ежемесячное увеличение комиссионных доходов банка. Увеличение части рынка банка в регионе присутствия управления.

Заместитель начальника территориального управления

Системный банк

05.2008 – 05.2009 (1 рік)

Обов'язки: Обеспечение выполнения бизнес-планов в разрезе ТУ/отделений, в т.ч. по активным и пассивным операциям, процентным и комиссионным доходам клиентов ИБ в разрезе утвержденных показателей. Организация процесса бизнес-планирования и распределения показателей БП между Отделениями, обеспечение выполнения

плана ТУ. Организация эффективной коммуникации с подразделениями поддержки и сопровождения продаж ТУ. Организация эффективной коммуникации Региональный Департамент-Отделение. Организация практической поддержки Отделений в пределах ТУ по вопросам работы с клиентами ИБ. Организация ведения в ТУ распределения клиентской базы, нормативов загрузки, однородности портфелей в подведомственных Отделениях. Обеспечение взаимодействия структурных подразделений банка по погашению просроченной задолженности по кредитам физлиц, а также по предупреждению ее возникновения. Подбор и расстановка кадров вертикали индивидуального бизнеса. Организация работы по оптимизации сети отделений филиала банка, структуры вертикали индивидуального бизнеса. За период руководства вертикалью розничного бизнеса филиала (май 2008г. - апрель 2009г.) ежемесячно обеспечивался прирост объема продаж продуктов розничного бизнеса филиала банка на 25-30%, по результатам выполнения бизнес-плана филиал занимал 1-2 место из 38 филиалов банка. Обеспечивалось выполнение плановых показателей по привлечению пассивов. Имела место стабильная динамика по снижению просроченной задолженности по кредитам физлиц. В подчинении находилось 95 сотрудников (отдел сопровождения кредитов розничного бизнеса-5, отдел организации продаж продуктов розничного бизнеса-5, на 46 отделениях входящих в состав филиала-85 специалистов розничного бизнеса.)

Освіта

Киевский национальный экономический университет

Спеціальність: економіст

повна вища, 09.1982 – 06.1987 (4 роки 9 місяців)

Знання мов

Русский - Професійний (експерт), Украинский - Професійний (експерт)

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички:

Профессиональный опыт работы в банковской сфере-25 лет (в т.ч. руководителем -24 года). УкрСиббанк, Укрсоцбанк, Банк «Финансы и Кредит» и др.

Высокая работоспособность, ответственность, ориентация на результат, умение принимать решения в нестандартных ситуациях, аналитическое мышление. Владение техниками продаж и навыками ведения переговоров. Высокий уровень лидерских и коммуникационных способностей. Опыт построения системы продаж на уровне регионального филиала, территориального управления. Умение реализовывать стратегию развития на региональном уровне.

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Получение должности Начальник отдела прямых продаж