

РУКОВОДИТЕЛЬ, 15 000 ГРН.

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 36 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Керівництво

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: - Windows, MS Office, Internet, e-mail, SRBank, EasyRetail, Cash, GoldenEye, ForPay, LotusNotus, Payments, Shuba, OTP-Direct, Incoming Payments FCY, Unistream, WU, МинаВера - Маю велике бажання навчатися новому, здатна до швидкого самонавчання. - Відповідальна, комунікабельна, схильна до іноземних мов, цілеспрямована. ПАТ «БАНК КРЕДИТ ДНІПРО» Березень 2013 – Липень 2014 Начальник відділення закритого типу по обслуговуванню VIP-клієнтів - Пошук та залучення нових клієнтів (виконання планів продажів) - Робота з існуючою базою клієнтів; - Просування продуктів Управління VIP бізнесу; - Підбір співробітників для роботи в VIP-центрі - Аналіз показників і рейтингу VIP-центру, постановка індивідуальних завдань персональним менеджерам - Операційна діяльність - Спілкування з англомовними клієнтами (нерезидентами) Досягнення: в період з березня 2013 р. по липень 2014 р.: залучено 100 клієнтів, продано близько 70 преміальних карт, залучено близько 3 000 000 дол.США депозитного портфелю. АТ «ОТП Банк» Грудень 2010 – Лютий 2013 Експерт приватного банкінгу - обслуговування VIP клієнтів (Пакетне обслуговування, депозитні продукти, кредитні продукти, пластикові дебетні та кредитні картки, Небанківське Обслуговування (Life Style Management), Грошові перекази, міжнародні перекази, робота з Цінними Паперами, Довірче Управління, Робота з Венчурними Фондами, Хедж Фонди, Реструктуризація кредитної заборгованості, Перерахунки Графіків платежів по кредитах) - розвиток напрямку Private Banking на інших відділеннях Банку - консультації/супроводження - залучення нових Private Banking клієнтів (відвідування заходів щодо залучення нових клієнтів, пошук нової Бази для залучення) - підготовка статистичних даних для начальника відділу, для Головного Офісу - стажування нових співробітників відділення - виконання функцій керуючого відділом РВ (на час декретної відпустки) - спілкування з англомовними клієнтами (нерезидентами) 3 травня 2012 р. – спрямована на інше відділення ОТП Банку для розвитку напрямку Private Banking: керування напрямком Private Banking, ознайомлення з новою базою клієнтів, продаж / перехресний продаж фокусних банківських продуктів, залучення нових клієнтів. Досягнення: в період з травня 2012 по березень 2013: залучено 20 РВ-клієнтів: 15- нових РВ-клієнтів, 5 РВ- клієнтів – по рекомендації, підключено до пакетного обслуговування – 28 клієнтів, Продаж Венчурного Фонду – першого в ОТП Банк Червень 2008 – Грудень 2010 Експерт відділу по роботі з фізичним особами - обслуговування клієнтів (депозитні продукти, кредитні продукти, пластикові дебетні та кредитні картки, Грошові перекази, міжнародні перекази) - консультації - залучення нових клієнтів - підготовка статистичних даних для начальника відділу - стажування нових співробітників відділення АКБ «КИЇВ» вересень 2006 – лютий 2008 Провідний спеціаліст відділу вкладних операцій - обслуговування клієнтів - консультації - залучення нових клієнтів - підготовка статистичних даних для начальника відділу