

БИЗНЕС-ТРЕНЕР, МЕНЕДЖЕР ПО ПЕРСОНАЛУ, РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛЕНИЯ БАНКА, РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПРОДАЖ, 17 000 ГРН.

🔄 22 жовтня 2017 📍 Місто: [Харків](#)

Вік: 47 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Банківська справа, ломбарди, Офісний персонал, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Готова до відряджень

Досвід роботи

Директор отделения банка

ПАО «БАНК РУССКИЙ СТАНДАРТ» г. Харьков

05.2013 – 09.2014 (1 рік 4 місяці)

Обов'язки: • організація і здійснення оперативного керівництва роботи відділення; • підписання документів фінансового, розрахункового характеру; • проведення постійного моніторингу виконання бюджету і плану продаж продуктів розничного/корпоративного бізнесу; • співпраця з організаціями і підприємствами в межах своїх повноважень, залучення нових клієнтів; • здійснення матеріально-технічного забезпечення відділення - відкриття, закриття і обслуговування карткових/текущих рахунків і банківських платіжних карт - оформлення депозитів - видача кредитів - здійснення фінансового моніторингу, ідентифікації клієнтів банку; • формування бухгалтерських (меморіальних) документів для відділення; • здійснення операцій: - супроводження касових операцій - супроводження інкасації/підкріплення банкомата - супроводження поточного рахунку, ведення бухгалтерських документів дня; • врегулювання питань, пов'язаних з скаргами клієнтів; • контроль за виконанням працівниками планів і конфіденційності інформації. Кількість підлеглих: 7 осіб Штат відділення: 8 осіб

управляющий отделения банка

ПАТ "Креди Агриколь Банк" г.Харьков

08.2012 – 04.2013 (8 місяців)

Обов'язки: • залучення клієнтів на обслуговування в банк; • підписання документів фінансового, розрахункового характеру; • кредитування фізичних осіб, МСБ; • контроль за здійсненням операцій, проводимих працівниками відділення; • формування і ведення документів дня; • виконання планових показників відділення; • проведення переговорів і презентацій на підприємствах і організаціях • залучення пасивів; Штат: 6 осіб Кількість підлеглих: 5 осіб

директор отделения банка

ПАТ "Сведбанк" г. Харьков

06.2010 – 08.2012 (2 роки 2 місяці)

Обов'язки: • навчання персоналу технікам продаж і переговорів (внутрішній бізнес-тренер). • організація і здійснення оперативного керівництва роботи відділення; • підписання документів фінансового, розрахункового характеру; • проведення постійного моніторингу виконання бюджету і плану продаж продуктів розничного/корпоративного бізнесу; • співпраця з організаціями і підприємствами в межах своїх повноважень; • здійснення матеріально-технічного забезпечення відділення - відкриття, закриття і обслуговування карткових/текущих рахунків і банківських платіжних карт - оформлення депозитів - видача кредитів - здійснення фінансового моніторингу, ідентифікації клієнтів банку; • формування бухгалтерських (меморіальних) документів для відділення; • здійснення операцій: - супроводження касових операцій - супроводження інкасації/підкріплення банкомата - супроводження поточного рахунку, ведення бухгалтерських документів дня; • врегулювання питань, пов'язаних з скаргами клієнтів; • контроль за виконанням працівниками планів і конфіденційності інформації. • внутрішній бізнес-тренер (маю сертифікат о проходженні тренінгу для бізнес-тренерів) Кількість підлеглих: 6 осіб Штат відділення: 7 осіб
Мотив звільнення: ліквідація відділень (вивід активів з України).

Освіта

Донбасский государственный технический университет (ДГТУ)

Спеціальність: Экономика предприятия

повна вища, 09.2000 – 06.2006 (5 років 9 місяців)

Харьковский бизнес-колледж

Спеціальність: Экономика и торговля

середньо-спеціальна, 09.1994 – 06.1996 (1 рік 9 місяців)

Знання мов

английский - Початковий

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: • внутрішній бізнес-тренер (імею сертифікат о проходженні тренінга для бізнес-тренерів) • приймала участь в тренінгах: «Управление продажами», «Продвижение банковских продуктов», «Управление конфликтом», «Управление командой», «Мастер персональных продаж», «Управление в стиле коучинга» и др. • імею опыт самостоятельных проведеній и организаций тренінгов «Повышение уровня продаж», «Активные продажи» (група до 20 чел). • владение ПК на уровне пользователя (Word, Excel, Norton Commander, Outlook Express, Lotus Notes, Internet); • увлекаюсь психоанализом, психологией человека

Опыт работы в банковской сфере от администратора до руководителя отделения, управление персоналом, менеджер по продажам, бизнес-тренер по продажам. Умение организовывать работу; планировать, принимать решение; способность анализировать проблемы, при этом эффективно искать пути их решения; навыки межличностного общения; умение проявлять гибкость; деловое лидерство; применять мотивационные программы; вести переговоры, "холодные" звонки; разрешать конфликтные ситуации; высокая энергичность и инициативность; умение выделять первостепенные задачи.

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Получение должности: бизнес-тренер, руководитель направления продаж, директор/менеджер по персоналу, руководитель отделения банка, менеджер по подбору и обучению персонала, менеджер по продажам, руководитель отдела продаж и т.п.