

НАЧАЛЬНИК УПРАВЛЕННЯ ПРОДУКТОВ РОЗНИЧНОГО БИЗНЕСА, 60 000 ГРН.

🔄 12 червня
2020

📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 44 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Бухгалтерія, фінанси, облік/аудит, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти

Опис

ДОСВІД РОБОТИ

26.03.2018– по т.ч.

Головний офіс АБ «УКРГАЗБАНК», м.Київ

Начальник управління проектів та технологій роздрібного банкінгу ДРБ:

- супровід карткових продуктів та тарифів для фізичних осіб, актуалізація ВНД;
- організація акцій для клієнтів держателів платіжних карток по стимулюванню безготівкових трат;
- співпраця з МПС, підтримка програм винагород;
- управління процесом продажу карткових продуктів залежно від цільової аудиторії;
- організація компаній по продажу продуктів банку через дистанційні канали продажу.

Начальник управління розвитку продуктів Департаменту роздрібного банкінгу

- супровід продуктів та тарифів для фізичних осіб (поточні рахунки/ депозити/ кредити). Забезпечення ринкових умов продажу продуктів та послуг банку, тарифної політики, відсоткових ставок за депозитами. Затвердження змін колегіальними органами банку та їх впровадження.
- погодження ВНД банку з питань обслуговування роздрібних клієнтів,
- вдосконалення процесів обслуговування клієнтів, розширення каналів продажу продуктів та послуг;
- контроль та забезпечення ефективності продуктового ряду роздрібного бізнесу.

Основні реалізовані проекти:

1. Оптимізація карткового портфелю фізичних осіб та підвищення його доходності.
2. Оптимізація витрат банку на супровід карткового портфелю;
3. Оптимізація тарифів за картковими продуктами для клієнтів фізичних осіб.
4. Впровадження автоматизованого процесу позабалансового обліку платіжних карток.
5. Впровадження скорингового ПЗ по продуктах овердрафтного кредитування.

26.08.2010– 23.03.2018

Головний офіс ПАТ „СБЕРБАНК”, м.Київ

Заступник начальника відділу продуктів роздрібного та малого бізнесу Управління маркетингу роздрібного та малого бізнесу (з 26.10.2016 р.)

Начальник відділу продуктів роздрібного та малого бізнесу Управління продуктів/маркетингу роздрібного та малого бізнесу (з 13.01.2015 р.)

Головний фахівець відділу методології роздрібного бізнесу Управління розвитку бізнесу:

- розробка, затвердження та супроводження карткових продуктів, пакетних пропозицій, строкових вкладів, вкладів на вимогу, сертифікатів (іменних та на пред'явника), грошових переказів;
- супровід тарифів для клієнтів роздрібного бізнесу, забезпечення конкурентних умов продажу продуктів, контроль їх ефективності. Супровід договірної бази по продуктах для роздрібних клієнтів;
- підготовка та затвердження рішень комітетів банку та рішень Правління щодо змін тарифів, продуктів, делегування повноважень та впровадження затверджених змін;
- співпраця з провайдерами грошових переказів, побудова та підтримка процесів та систем контролю ризиків, підготовка та супровід нормативних документів по грошових переказах;
- підготовка/погодження навчальних матеріалів для персоналу банку по продуктах роздрібного бізнесу;
- моніторинг змін законодавства, контроль відповідності ВНД банку, підготовка та затвердження змін;
- підготовка матеріалів при перевірках сторонніх організацій, надання пояснень згідно запитів;
- робота в кризових та нестандартних ситуаціях, пов'язаних з нестабільністю ринку та політичної ситуації.

Основні реалізовані проекти:

1. Побудова кредитного продуктового ряду для клієнтів роздрібного бізнесу.
2. Оптимізація карткового портфелю банку.
3. Вдосконалення тарифів РКО для клієнтів роздрібного бізнесу (в т.ч. впровадження нових підходів тарифікації послуг).

04.12.2007 – 25.08.2010

Головний офіс ПАТ „УКРСОЦБАНК”, м.Київ

Начальник відділу Управління заможних клієнтів (з 16.02.2009):

- супровід продуктів та тарифів для фізичних осіб (поточні рахунки/ депозити/ перекази/ кредити);
- погодження ВНД банку з питань обслуговування роздрібних клієнтів;
- вдосконалення процесів обслуговування клієнтів;
- забезпечення ринкових умов продажу продуктів та послуг банку, тарифної політики, відсоткових ставок за депозитами. Затвердження змін колегіальними органами банку та їх впровадження;
- контроль та забезпечення ефективності продуктового ряду роздрібного бізнесу.

Начальник відділу перехресних продажів Операційного управління:

- укладення та супроводження договорів ЗКП;
- організація відкриття рахунків клієнтам для зарахування з/п;
- укладення та супроводження договорів по прийому платежів від населення;
- персональне обслуговування керівного складу клієнтів по ЗКП.

06.06.2007 – 03.12.2007

Головний офіс ТОВ „Укрпромбанк”, м.Київ

Заступник начальника управління розвитку бізнесу Департаменту розвитку роздрібного бізнесу (з 03.09.2007р.)

Начальник відділу розвитку послуг роздрібного бізнесу Управління розвитку бізнесу Департаменту розвитку роздрібного бізнесу:

- супровід продуктів та тарифів для клієнтів роздрібного бізнесу;
- розробка, затвердження, актуалізація ВНД банку з питань обслуговування роздрібних клієнтів.
- вдосконалення існуючих процесів обслуговування клієнтів;
- підготовка матеріалів та організація і проведення навчання/тестування персоналу;
- проведення перевірок діяльності відділень, погодження кандидатів на посаду керуючих відділень;
- аналіз та контроль ефективності продуктового ряду роздрібного бізнесу, моніторинг ринку.

22.05.2006 – 04.06.2007

Київська філія АКБ „НАДРА”, м.Київ

Заступник начальника управління роздрібного продажу Управління по роботі з клієнтами (з 06.11.2006).

Структура аналогічно відділенню: відділ обслуговування фізичних осіб, відділ обслуговування VIP-клієнтів, відділ малого бізнесу, касовий відділ. Штат - 30 осіб.

- організація роботи з клієнтами роздрібного (в т.ч. VIP) та малого бізнесу, надання повного спектру банківських послуг. Забезпечення виконання планових показників;
- навчання персоналу по продажу продуктів. Участь в тренінгах успішних продажів;
- виконання обов'язків Голови малого кредитного комітету малого бізнесу (ліміт до 15 тис.грн.);
- контроль дотримання персоналом посадових обов'язків, стандартів обслуговування клієнтів.

Старший радник директора Лівобережної дирекції моніторингу ефективності та розвитку мережі:

- координація діяльності підпорядкованих відділень, участь у планових та раптових ревізіях кас;
- розрахунок та затвердження планових показників діяльності відділень, контроль їх виконання;
- виїзд на відділення, тестування персоналу відділень, погодження кандидатів на посаду керуючих відділень;
- організація переміщення персоналу (на час відпусток/хвороб, при наявності вакансій та ін.):
- організація та контроль передачі відділень при зміні керуючого;
- контроль дотримання вимог оформлення відділень рекламою.

29.06.2004 – 16.05.2006

Головний офіс АКБ „УКРСОЦБАНК”, м.Київ

Головний економіст відділу розвитку мережі Управління розвитку мережі:

- відкриття/закриття відділень банку та переміщення адреси розташування;
- аналіз окупності відділень;
- погодження затрат на реструктуризацію приміщень, пошук приміщень для нових відділень;
- підготовка матеріалів та їх винесення на розгляд та затвердження Комітетом з розвитку мережі;
- підготовка звітів за результатами відряджень з метою оцінки потреб капітальних вкладень, контролю дотримання проектної документації погодженої ГО, пропозицій щодо вдосконалення мережі відділень;
- контроль дотримання вимог brandbook.

27.06.2002 – 29.06.2004

Залізнична філія АКБ „УКРСОЦБАНК”, м.Київ

Провідний економіст відділу приватних клієнтів (з 04.10.2003р.):

- обслуговування поточних/карткових рахунків фізичних осіб, депозитів;
- видача та обслуговування кредитів фізичним особам: придбання авто, житла (первинний та вторинний ринок), кредити під заставу майна, придбання ТТВ;
- перекази фізичних осіб без відкриття рахунків та бухгалтерське оформлення грошових переказів за системою „Western Union”, СОФТ;
- операції з дорожніми чеками;

Економіст 1-ї категорії операційного відділу:

- обслуговування рахунків клієнтів юридичних осіб.

ОСВІТА

1998-2002

Українська академія банківської справи, м. Суми

Спеціальність: банківська справа

Кваліфікація за дипломом: спеціаліст банківської справи

1995-1998

Черкаський банківський коледж, м. Черкаси

Спеціальність: банківська справа

Кваліфікація за дипломом: молодший спеціаліст банківської справи

ОСОБИСТІ ЯКОСТІ

Відповідальність, цілеспрямованість, ініціативність, організаторські здібності, комунікабельність, здатність до швидкого навчання. Вміння працювати в команді.