

# Бурдина Светлана

 **МЕНЕДЖЕР, 12 000 ГРН.**

🕒 29 вересня 2020 🗺 Місто: [Мелітопіль](#)



Вік: 42 роки

Режим роботи: повний робочий день, позмінна робота

Категорії: Банківська справа, ломбарди, Офісний персонал

Є діти     Готова до відрядження

[Увійдіть](#) або [зареєструйтесь](#) на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

## Досвід роботи

### [младший инспектор](#)

МЮУ ДУ МУВП 144, Мелітополь (МЮУ), Мелітополь (МЮУ) (Государственная служба), Мелітопіль  
05.2018 – 11.2019 (1 рік 6 місяців)

Обов'язки:

Должностные обязанности

### [Менеджер по кредитованию](#)

УкрСибБанк (Банки), Мелітопіль  
11.2017 – 01.2018 (2 місяці)

Обов'язки:

- Информирование потенциального заемщика о существующих вариантах получения кредита и выбор оптимального из них
- расчет суммы кредита и размера ежемесячных платежей в счет погашения задолженности;
- прием заявления на получение кредита;
- проверка наличия необходимых документов;
- оценка рисков невозврата кредита
- передача пакета документов в службу безопасности и экономическую службу банка;
- предоставление заявки на рассмотрение кредитного комитета;
- подготовка документации
- подписание договора;
- сопровождение договора, т.е. необходимость контроля своевременности уплаты долга

## [Отдел назначения](#)

Мелітопольське районное управление труда и социальной защиты населения (Мелітопольське районное управление труда и социальной защиты населения), Мелітопіль

12.2016 – 04.2017 (4 місяці)

Обов'язки:

ведение документации:  
прием граждан по различным вопросам

### [Старший специалист по выездным продажам](#)

ПАТ ПУМБ (Банки), Мелітопіль  
03.2015 – 04.2016 (1 рік 1 місяць)

## Обов'язки:

- осуществление активных и прямых продаж
- ведение деловой переписки и телефонных переговоров;
- заключение договоров;подписание контрактов; должностные обязанности менеджера по продажам
- работа с возражениями клиентов;разрешение проблемных ситуаций с клиентами
- разработка и проведение рекламных кампаний.работа по сопровождению продаж;организация и проведение промо-акций
- проведение работ по увеличению объемов продаж;
- проведение стратегического планирования продаж;
- работа с документами;наработка, развитие и сопровождение клиентской базы,осуществление активного поиска и привлечение новых клиентов,ведение существующей базы клиентов

активный поиск и привлечение клиентов на обслуживание;

- комплексное оформление основных банковских продуктов (депозитные, пенсионные и социальные программы, кредитные карточки, авто в кредит, страхование)
- осуществление работ по кредитованию (от приема заявки до полного погашения);консультация клиентов по всем банковским продуктам
- проведение работ по кредитованию клиентов;
- проведение работ по привлечению депозитных средств;
- проведение расчетов с клиентами;
- проведение рекламных акций;

## Кредитний специаліст

АТ Банк Ренессанс Капітал (Банки), Мелітопіль

09.2013 – 03.2015 (1 рік 5 місяців)

## Обов'язки:

- активное привлечение клиентов,
- активный поиск и привлечение клиентов на обслуживание,ведение действующей клиентской базы
- выдача кредитов,комплексное оформление основных банковских продуктов (депозитные, пенсионные и социальные программы, кредитные карточки, авто в кредит, страхование);
- формирование кредитного дела;полное сопровождение клиентов до погашения кредита

## Брокер

ТОВ "Універсал-Кредит" (Банки), Мелітопіль

10.2011 – 12.2013 (2 роки 2 місяці)

## Обов'язки:

Оказание услуги клиентам в выборе оптимального кредита (ипотечное кредитование, автокредитование, кредитование физических лиц, кредитование предприятий).Сопровождение кредитно-финансовой сделки и послекредитное обслуживание;

Взаимодействие с финансовыми структурами и компаниями: банками, страховыми, оценочными компаниями, агентствами недвижимости, автосалонами, лизинговыми компаниями и др.

## Продавец - консультант

ЗАО "Філдес Україна" (Автомобільна промисленність и Автобізнес), Мелітопіль

03.2008 – 07.2011 (3 роки 4 місяці)

## Обов'язки:

осуществление активных и прямых продаж

- ведение деловой переписки и телефонных переговоров;
- заключение договоров;подписание контрактов; должностные обязанности менеджера по продажам
- работа с возражениями клиентов;разрешение проблемных ситуаций с клиентами
- разработка и проведение рекламных кампаний.работа по сопровождению продаж;организация и проведение промо-акций
- проведение работ по увеличению объемов продаж;
- проведение стратегического планирования продаж;
- работа с документами;наработка, развитие и сопровождение клиентской базы,осуществление активного поиска и привлечение новых клиентов,ведение существующей базы клиентов

## Освіта

## [ХНУВД \(Мелітопіль\)](#)

Спеціальність: юрист

незакінчена вища, 09.2000 – 09.2002 (2 роки )

### **Знання мов**

Українська - Високий рівень (вільно)

### **Додаткова інформація**

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Коммуникабельность; инициативность; внимательность; аккуратность; навыки построения взаимовыгодных взаимоотношений с клиентами; ответственность; предпримчивость; решительность; способность к быстрому обучению; стрессоустойчивость в конфликтных и нестандартных ситуациях; чувство юмора);