Бурдина Светлана

МЕНЕДЖЕР, 12 000 ГРН.

29 вересня 2020 Місто: Мелітопіль

Вік: 41 рік
Режим роботи: повний робочий день, позмінна робота
Категорії: Банківська справа, ломбарди, Офісний персонал

✔ Є діти ✔ Готова до відряджень

Увійдіть або зареєструйтеся на сайті як роботодавець, щоб бачити контактну інформацію.

Досвід роботи

младший инспектор

МЮУ ДУ МУВП 144, Мелитополь (МЮУ), Мелитополь (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

Мелитопольское районное управление труда и социальной защиты населения (Мелитопольское 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;

Кредитный специалист

АТ Банк Ренессанс Капитал (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 "Универсал-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 "Филдесс Украина" (Автомобильная промышленность и Автобизнес), 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;предприимчивость; решительность; способность к быстрому обучению; стрессоустойчивость в конфликтных и нестандартных ситуациях; чувство юмора);