# Чубар Юрий



## ДИРЕКТОР

5 листопада 2020

Місто: Вінниця

Вік: 46 років

Режим роботи: повний робочий день, вільний графік роботи, часткова зайнятість

Категорії: Керівництво, Інші пропозиції

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

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

## Досвід роботи

### директор

ШАГ (Образование), Вінниця

11.2015 – 06.2019 (3 роки 7 місяців)

Обов'язки:

- контроль исполнения корпоративных стандартов;

- увеличение количества клиентов и прибыли;

- формирование долгосрочных отношений с представителями IT индустрии города;

- взаимодействие с органами власти, бюджетными организациями, фондами;

- подбор и адаптация персонала, разработка систем мотивации;

- оптимизация затрат на всех этапах;

- разработка, продвижение и запуск новых продуктов;

- организация, продвижение и проведение PR-мероприятий;

- проведение полного комплекса маркетинговых активностей, рост узнаваемости;

- планирование и управление строительством для релокация и расширение бизнеса.

**Изменения некоторых показателей за период работы с 11.2015 по 06.2019:**

- увеличение прибыли на 320%;

- увеличение объема бизнеса на 290%;

- улучшение качества и увеличение площади Академии с 204 до 560 кв.м со снижением стоимости аренды на 46% за кв.м.

- уменьшение текучести кадров, рост лояльности клиентов и сотрудников.

### директор филиала банка

Форвард Банк (Банк), Вінниця

04.2012 – 11.2014 (2 роки 7 місяців)

Обов'язки:

**Руководитель Винницкого Регионального Центра (Директор филиала)**

- планирование, организация и проведение мероприятий направленных на увеличение объёмов бизнеса, развитие сети, выполнение плановых показателей;

- оптимизация затрат финансовых и трудовых ресурсов;

- формирование и поддержка долгосрочных отношений с ключевыми клиентами;

- развитие четырех независимых каналов продаж;

- управление коллективом численностью более 160 чел.;

- запуск отделения банка, от подбора локации до сдачи в эксплуатацию и запуска.

**Изменения некоторых показателей за период работы с 04.2012 по 12.2013:**

(до начала оптимизации деятельности и ребрендинга Банка "Русский стандарт")

- покрытие региона ТТ (торговыми точками) 22% - 86%;

- доля убыточных ТТ 42% - 0%;

- объём выдаваемых кредитов вырос более чем на 700%.

### Эксперт - Руководитель Направления

ПриватБанк (Банк ), Вінниця
05.2003 – 04.2012 (8 років 11 місяців)

Обов'язки:

Декабрь 2011 **Руководитель Направления «Агентская сеть»**

Декабрь 2008 **Руководитель Бизнеса по работе с торговыми предприятиями**

Сентябрь 2007 **Заместитель руководителя розничного корпоративного Бизнеса**

Сентябрь 2006 **ВС по эквайрингу розничного корпоративного Бизнеса**

Март 2005 **Руководитель отдела эквайринга и электронных технологий**

Октябрь 2003 **Старший специалист по эквайрингу и электронным технологиям**

Май 2003 **Эксперт сектора эквайринга и электронных технологий**

### Слесарь-сборщик – Бригадир

ООО "Дерби" (Производство), Вінниця
08.2001 – 04.2003 (1 рік 8 місяців)

Обов'язки:

Март 2002 **Бригадир слесарно-сборочной бригады**

Август 2001 **Слесарь-сборщик**

## Освіта

### ЕУФИМБ (Европейский Университет Финансов, Информационных систем, Менеджмента и Бизнеса) (Вінниця)

Спеціальність: Специальность «Финансы» Направление подготовки «Экономика и предпринимательство»
повна вища, 09.1997 – 05.2003 (5 років 7 місяців)

## Додаткова освіта

- Август 2005 – Работа с возражениями и решение конфликтов
- Май 2006 – Планирование и организация работы фронт-офисов
- Январь 2007 – Эффективное управление людьми
- Апрель 2007 – Технология принятия управленческих решений
- Май 2008 – Инструменты повышения продаж

• Июль 2008 – Эффективные бизнес-коммуникации
• Апрель 2013 – Стратегическое планирование

## Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Продвинутый пользователь ПК, навыки работы Photoshop и Sony Vegas
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: ЛИЧНЫЕ КАЧЕСТВА: Позитивный настрой, активная жизненная позиция, критическое мышление, стремление к обретению новых знаний, высокий уровень всестороннего развития, коммуникабельность, стрессоустойчивость, не конфликтность, ответственность, целеустремленность, лидерство, способность понимать мотивы людей и умение настроить команду на результат. ОПЫТ И ЗНАНИЯ: Умение проводить переговоры B2B, B2C, B2G Опыт выступлений и взаимодействия с аудиторией до 150 чел. Опыт управления трудовыми и финансовыми ресурсами, рекрутинг. Умение налаживать и поддерживать долгосрочные отношения с клиентами. Умение планировать процессы для увеличения роста прибыли. Опыт открытия отделения банка, регионального офиса, учебного заведения. Опыт планирования и управления строительством. Опыт планирования и организации offline и online маркетинговых активностей, SMM, ведение страниц в социальных сетях и канала на YouTube. Опыт управления сайтом на WordPress. Опыт настройки и запуска рекламных компаний Facebook, Instagram, YouTube. Опыт работы в комплексе 1С, CRM системах Битрикс24 и AMO НЕКОТОРЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ: 2007 г. Признан лучшим продавцом услуги «Эквайринг» в системе ПриватБанка. 2008 г. Как один из лучших сотрудников системы ПриватБанка по продвижению услуги эквайринг, возглавил группу для проведения полевого марафона «Сезон эквайринга в Сочи» (МоскомПриватБанк г. Сочи, Россия). 2012 г. Винницкий РЦ Банка Русский Стандарт по итогам года отмечен за «Максимальный прирост объёма потребительских кредитов». 2013 г. Награжден за 1 место среди филиалов Украины по продаже кредитных карт. РЕЗЮМЕ: Путь от самостоятельного торговца в 12 лет, до управления и оптимизации эффективных целостных систем по продажам и обслуживанию клиентов, а также умение налаживать процессы, успешно проводить переговоры, создавать и вдохновлять команды, дают основания считать наличие у меня необходимых навыков и опыта для эффективного развития и управления процессами в различных сферах. Принцип управления: достижение результата - заслуга команды, провал – вина руководителя. Основные выполняемые задачи: рост профессионализма и эффективности команды, увеличение лояльности команды к компании, оптимизация затрат, расширение рынков сбыта, увеличение прибыли. Ключевой навык: проведение переговоров и налаживание сотрудничества
Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: ЦЕЛЬ: Выполнение интересных задач, приобретение новых знаний и навыков, профессиональный рост, самореализация и, как следствие, улучшение качества собственной жизни. Ищу перспективный проект с привязкой к % от прибыли.