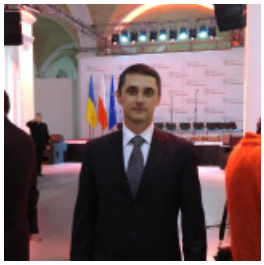
Панченко Володимир



НАЧАЛЬНИК УПРАВЛІННЯ ПРОДАЖУ МСБ, 50 000 ГРН.

13 липня 2022 Місто: Київ

Готовий до відряджень: Житомир

Вік: 53 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Банківська справа, ломбарди, Бухгалтерія, фінанси, облік/аудит, Керівництво

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Готовий до відряджень

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

Досвід роботи

Директор з продажів продуктів корпоративного бізнесу Київської регіональної дирекції

АТ «АБ «РАДАБАНК» (Банк), Київ

09.2021 – 03.2022 (5 місяців)

Обов'язки:

Створення самостійного підрозділу, підбір і навчання персоналу,організація і контроль роботи підпорядкованих менеджерів - Залучено 4 нових спеціалісти з інших банків, підготовлено до самостійної роботи з продажу та обслуговування в підрозділі.

Залучення нових клієнтів та комплексний продаж всього спектру продуктів СПД (РКО, кредити, пасиви, документарні операції, ЗЕД тощо) і організація їх обслуговування в Банку - Відкрито рахунки 14 новим клієнтам, підготовлено 16 кредитних заявок на загальну суму понад 200 млн.грн., 4 клієнти з контрактами по ЗЕД, оформлено 8 банківських гарантій.

Підготовка та захист кредитних проектів на Кредитному комітеті, організація збору документів, комунікація з клієнтами та підрозділами Банку - Отримано 12 позитивних кредитних рішень на суму понад 150 млн.грн.

Обслуговування існуючих клієнтів та комплексний продаж всього спектру продуктів СПД, взаємодія з іншими підрозділами для перехресного продажу - Оброблено понад 20 звернень та проконсультовано клієнтів відділень щодо кредитування, документарних продуктів, ЗЕД; залучено та передано на обслуговування 7 преміальних клієнтів, 5 кредитних заявок від приватних клієнтів.

✔ Є рекомендації з даного місця роботи

Керівник з розвитку роздрібних продажів Київського регіону

АТ "АБ "ПІВДЕННИЙ" (Банк), Київ

04.2021 – 08.2021 (4 місяці)

Обов'язки:

Регулярний менеджмент мережі відділень Київського регіону в частині роздрібного бізнесу, контроль за дотриманням вимог ЗУ, Регулятора та ВНД - Забезпечено регулярне проведення нарад з керівниками відділень, оперативну звітність щодо результатів роботи, щомісячне відвідування кожного з 14-и відділень, підвищення оцінки Якості обслуговування з 71% до 86%.

Виконання загального KPI регіону та планових показників відділень регіону (залучення нових клієнтів, РКО, кредити, пасиви, продаж банківських сейфів, металів тощо і фінансові результати) - Виконано загальний KPI регіону за 2-й квартал 2021 року на 102%, зокрема збільшено беззаставне кредитування на 300%, заповнюваність сейфів – на

20%, продаж банківських металів – на 50%.

Координація взаємодії з підрозділами Банку, участь у підборі та навчанні персоналу, розгляді звернень від клієнтів, підготовці письмових відповідей - Запропоновано 5 кандидатів, проведено 3 тренінги для співробітників відділень, забезпечено 100% своєчасний розгляд звернень та завдань, отримання письмових пояснень від співробітників.

Підготовка звітів, внесення пропозицій щодо розробки нових продуктів, покращення якості обслуговування та фінансових результатів - Забезпечено своєчасне щотижневе та щомісячне звітування керівництву Банку, внесено письмові пропозиції щодо іпотечних та беззаставних кредитів, кредитної карти, ініційовано Акційні тарифи на банківські сейфи.

Директор відділення вул. Велика Васильківська, 23 - керівник групи відділень

АТ "КРЕДОБАНК" (Банк), Київ

09.2017 – 03.2021 (3 роки 5 місяців)

Обов'язки:

Регулярний менеджмент і забезпечення неперервної роботи самостійного та підпорядкованих відділень, підбір і навчання персоналу, контроль за дотриманням вимог ЗУ, Регулятора та ВНД - Забезпечено регулярне проведення нарад з співробітниками/керівниками відділень, оперативну звітність щодо результатів роботи, щомісячне відвідування кожного з 4-х відділень, 100%-е заповнення штату (з 30% на момент прийняття на посаду), введення 4 нових штатних одиниць, зменшення плинності кадрів з 50% до 10%.

Виконання планових показників самостійного та підпорядкованих відділень (залучення нових клієнтів, продажі СПД та приватним клієнтам - РКО, кредити, пасиви тощо і фінансові результати) - Визнання відділення кращим у беззаставному кредитуванні двічі вже у 2017 році. Підвищення позиції відділення у мережевому рейтингу з 32 на 10 місце за півроку. Повна окупність (вихід на прибутковість) усіх відділень групи.

Забезпечення високого рівня якості обслуговування клієнтів та комплексного продажу всього спектру продуктів СПД, розгляд звернень клієнтів та громадян, підготовка письмових відповідей, комунікація з клієнтами та взаємодія з іншими підрозділами Банку - Підвищення квартальної оцінки Якості обслуговування групи відділень в середньому з 68% до 85% (з оцінками кращих віддіень понад 90%). Зменшення кількості скарг та 100% своєчасний розгляд звернень. Дотримання вимог щодо інформування клієнтів через Дошку обовязкової інформації.

Ведення кадрового документообігу, вирішення господарських питань, підготовка звітів, маркетингові активності, представництво Банку в регіоні - Забезпечено якісну подачу документів від кандидатів, кадровий документообіг. Вирішено ряд питань щодо покращення умов праці в усіх відділеннях групи. Своєчасно подано 100% звітів. Проведено усі призначені та самостійно ініційовані активності. Відвідано понад 30 представницьких заходів.

✔ Є рекомендації з даного місця роботи

Освіта

Житомирський інженерно-технологічний інститут (Житомир)

Спеціальність: Облік, аудит, аналіз господарської діяльності

повна вища, 08.1995 – 03.1997 (1 рік 6 місяців)

Житомирський державний педагогічний інститут ім.І.Франка (Житомир)

Спеціальність: Математика, фізика, інформатика

повна вища, 09.1990 – 06.1995 (4 роки 9 місяців)

Знання мов

Англійська - Середній, Польська - Середній
Додатково: Читаю, перекладаю, можу говорити

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Впевнений користувач MS Office
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Комунікабельність, креативність, організаторські та лідерські здібності, орієнтація на результат, швидке навчання та висока працездатність, цілеспрямованість, пунктуальність, відповідальність, стресостійкість, уміння оперативно приймати рішення. Досвід успішного ведення переговорів, продажів, залучення/утримання клієнтів, управління, навчання, підбору персоналу та роботи з командою понад 15 років. У вільний час - читаю історичну літературу, займаюсь фізкультурою, подорожую.
Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Посада керівника управління/напрямку МСБ універсального Банку

для максимально ефективної реалізації власного потенціалу.