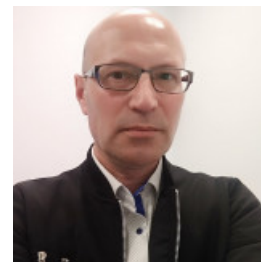


Данилейко Олександр

★ НАЧАЛЬНИК ВІДДІЛЕННЯ БАНКУ, 32 000 ГРН.

🔄 29 березня 2023 📍 Місто: [Київ](#)



Вік: 49 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Банківська справа, ломбарди, Керівництво

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти

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

Досвід роботи

начальник відділення банку

АТ "Ідея Банк" (Банківська діяльність), Київ

05.2022 – 09.2022 (4 місяці)

Обов'язки:

1. Організація роботи відділення банку, керівництво підпорядкованим персоналом;
2. Вирішення організаційних питань;
3. Забезпечення виконання плану продаж (готівкових кредитів, депозитів, продаж операційних продуктів);
4. Залучення клієнтів;
5. Контроль операційного дня відділення.

В. о. Начальника відділення банку

АТ "Ідея Банк" (Банківська діяльність),

01.2022 – 05.2022 (3 місяці)

Обов'язки:

- організація роботи відділення банку, керівництво підпорядкованим персоналом;
- вирішення організаційних питань;
- забезпечення виконання плану продаж (готівкових кредитів, депозитів, продаж операційних продуктів);
- залучення клієнтів;
- контроль операційного дня відділення.

Менеджер по роботі з бізнес-клієнтами

АТ "Ідея Банк" (Банківська діяльність), Київ

10.2017 – 12.2021 (4 роки 2 місяці)

Обов'язки:

1. Відкриття поточних рахунків для юридичних осіб та їх супровід;
2. Business Card, кредитна картка "МРІЯ" можливості та пріоритети;
3. Забезпечення та збільшення депозитного портфелю по юридичним особам;
4. Зарплатний проект та його можливості;
5. Єквайринг для ФОП, забезпечення повноцінного обслуговування;
6. Супровід валютних контрактів;
7. Кредитування ФОПів.

Менеджер по роботі з бізнес-клієнтами

АТ "Банк Кредит Дніпро" (Банківська діяльність), Київ

04.2017 – 08.2017 (4 місяці)

Обов'язки:

- активний пошук клієнтів в сегменті малого та середнього бізнесу;
- продаж банківських продуктів та послуг: відкриття корпоративних рахунків, банківські гарантії та зарплатні проекти;
- робота із існуючою базою клієнтів;
- подальший супровід клієнтів по веденню бізнесу з використанням продуктів та послуг від Банк Кредит Дніпро.

Менеджер по роботі з аптечними мережами

Сайт Tabletki.ua (Фармацевтичний ринок), Київ

09.2016 – 03.2017 (5 місяців)

Обов'язки:

- Супровід існуючої бази клієнтів;
- Пошук нових клієнтів;
- Технічна підтримка аптечних мереж.

Помічник директора з технічних питань

ТОВ "Венбест" (Охоронна компанія), Київ

03.2016 – 07.2016 (4 місяці)

Обов'язки:

- активний пошук клієнтів;
- складання комерційних пропозицій та здійснення комплексних продажів обладнання для охорони об'єктів;
- подальший супровід клієнтів.

Менеджер з обслуговування корпоративних клієнтів

АТ "ПриватБанк" (Банки та фінанси), Київ

12.2015 – 03.2016 (2 місяці)

Обов'язки:

- активний пошук клієнтів;
- продаж банківських продуктів та послуг;
- робота із існуючою базою клієнтів;
- подальший супровід клієнтів по веденню бізнесу з використанням продуктів та послуг від Приватбанк.

Менеджер з продажів

San Remo Style Italia (роздріб та оптові продажі кави та професійного обладнання для ресторанів, кафе), Київ

09.2014 – 08.2015 (11 місяців)

Обов'язки:

- прямі продажі кави та професійного кухонного обладнання для ресторанів, барів та кафе;
- стратегія ведення перемовин з планування, розробки та постачання технологічного обладнання з Італії для зацікавленого клієнта;
- постійна робота над збільшенням та вдосконаленням бази клієнтів.

Спеціаліст з активних операцій відділу споживчого кредитуванню Херсонської області

АТ "Дельта банк" (Банки та фінанси), Херсон

12.2013 – 02.2014 (2 місяці)

Обов'язки:

- Стратегічне планування продаж та промоційна активність на довірєній території;
- Розробка місячного плану дій;
- Розробка та захист портфелю продуктів;

Регіональний менеджер відділень Укрпошта Дельта банка в Херсонській області

АТ "Дельта банк" (Банки та фінанси), Херсон

07.2013 – 12.2013 (5 місяців)

Обов'язки:

Стратегічне планування продаж та промоційна активність на довірєній території;
Розробка місячного плану дій;
Розробка та захист портфелю продуктів;
Контроль ефективності роботи відділень з видач банківських продуктів;
Розробка мотиваційної програми та програми навчання для співробітників відділень.

Продавець непродовольчих товарів

АО "Нова лінія" (торгівля будівельними матеріалами та обладнанням), Херсон
05.2010 – 12.2012 (2 роки 7 місяців)

Обов'язки:

підтримка контакту постійних клієнтів
пошук нових клієнтів
активні продажі
правильне спілкування з клієнтами на телефоні
підготовка документації
можливість кар'єрного росту
виконання поставлених задач

Освіта

Харківська Державна Академія Культури (Харків)

Спеціальність: Культурологія, соціальний педагог
повна вища, 09.1996 – 07.2000 (3 роки 9 місяців)

Педагогічне училище ім. А.С.Макаренка м. Кременчук (Кременчук)

Спеціальність: Педагогіка, вчитель молодших класів+організатор спортивних секцій та клубів
середньо-спеціальна, 09.1990 – 07.1994 (3 роки 9 місяців)

Знання мов

Українська - Професійний (експерт), Російська - Професійний (експерт)

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: ПК на рівні досвідченого користувача; Навики продаж та ведення переговорів.
Організаторські та лідерські задатки Дисциплінованість, відповідальність; Комунікабельність, вміння спілкуватись з клієнтами та колегами по роботі; Вміння переконувати та аргументовано відстоювати свою думку;
Цілеспрямованість. Досвід роботи керівником до року.
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: • Стратегическое планирование продаж и промоционной активности по вверенной территории • Разработка месячного плана деятельности • Разработка и обоснование портфеля продуктов • Контроль эффективности работы отделений по выдачам банковских продуктов • Разработка мотивационной программы и программы обучения для сотрудников отделов
Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Пошук бажаної роботи