Данилейко Олександр



НАЧАЛЬНИК ВІДДІЛЕННЯ БАНКУ, 32 000 ГРН.

29 березня 2023 Місто: Київ

Вік: 51 рік
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 работі 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 преорітети;
3. Забезпечення та збільшення депозитного портфелю по юридичним особам;
4. Зарплатний проєкт та його можливості;
5. Єквайринг для ФОП, забезпечення повноцінного обслуговування;
6. Супровід валютніх контрактів;
7. Кредитування ФОПів.

Менеджер по работі 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, банковскі гарантії та зарплатні проєкти;
-робота із існуючою базою клієнтів;
-подальший супровід клієнтів по веденню бізнеса з використанням продуктів та послуг від Банк Кредит Дніпро.

Менеджер по работі 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" (Охронна 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 довіреній території;
Розробка місячного плану дій;
Розробка та захист портфелю продуктів;

Регіональний менеджер відділень Укрпошта Дельта банка в Херсонскій області

АТ "Дельта банк" (Банки та фінанси), Херсон
07.2013 – 12.2013 (5 місяців)

Обов'язки:

Стратегічне планування продаж та промоційна активність на довіреній 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: Культурології,соціальний педагог
повна вища, 09.1996 – 07.2000 (3 роки 9 місяців)

Педагогічне училище ім. А.С.Макаренко 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