

Торгало Ігор



РЕГИОНАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР, МЕНЕДЖЕР, ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА, НАЧАЛЬНИК ОТДЕЛЕНИЯ БАНКА, 85 000 ГРН.

🔄 24 лютого
2025

📍 Місто: [Київ](#)

Вік: 52 роки

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Банківська справа, ломбарди, Керівництво, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ Перебуваю в шлюбі ✓ Є діти ✓ Готовий до відряджень

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

Досвід роботи

фінансовий директор

ТОВ "Новопечерська школа" (Освітні послуги), Київ
10.2023 – 09.2024 (11 місяців)

Обов'язки:

- Побудова та впровадження системи контролінгу.
- Автоматизація процесу бюджетування та прогнозування. План факт аналіз.
- Встановлення стандартів управлінської звітності.
- Організація та контроль бухгалтерського обліку.
- Забезпечення фінансової стабільності операційної діяльності компанії. Контроль, аналіз та оптимізація витрат.
- Підготовка річного бюджету та контроль його виконання.
- Ведення компаній-нерезидентів.
- Співпраця з міжнародними фінансовими інституціями.
- Складання місячної,квартальної та річної фінансової та управлінської звітності компанії (CF,P&L,Баланс).
- Досвід оцінки інвестиційних проектів.
- Досвід проведення зовнішніх та внутрішніх аудитів.
- Досвід управління юридичним та HR відділами.
- Досвід написання інструкцій,регламентів,положень.

начальник отделения банка

АО "Райф файзен Банк Аваль" (Банки), Кам'янка
02.2000 – 08.2021 (21 рік 6 місяців)

Обов'язки:

1. Разработал и реализовал собственную концепцию современного эффективного продавца - "я хочу+ я могу".
(Кратко о концепции на странице в Instagram)
- 2.Сформировал команду продавцов профессионалов, результат- стабильное выполнение поставленных целей на

100-200 %.

3. Создал собственную концепцию эффективного управления - "Постановка подчиненным целей (задач) - Участие в выполнении - Контроль исполнения подчиненными достижения целей (выполнения задач).

4. Осуществлял прямые продажи банковских продуктов

5. На постоянной основе проводил переговоры с потенциальными клиентами Банка

6. На постоянной основе проводил маркетинговые исследования рынка банковских продуктов региона

7. Составлял продающие коммерческие предложения потенциальным и действующим клиентам отделения

8. На постоянной основе проводил различные рекламные акции и events для стимулирования продаж в регионе

9. За период своей трудовой деятельности в отделении Банка увеличил долю рынка в регионе с 3% до 70%.

10. Создал имидж отделения Банка с наивысшим качеством обслуживания клиентов, результат - уровень рекомендаций Банка клиентами стабильно составляет 100%.

11. Проводил постоянный коучинг (обучение) работников отделения с использованием современных методик и практик продаж для реализации концепции эффективного продавца.

12. Организовал работу отделения таким образом где каждый работник - продавец банковских продуктов.

13. Предоставлял финансовые консультации руководителям и главным бухгалтерам предприятий (организаций)- клиентов Банка на основании практических знаний и навыков в области бухгалтерского, управленческого и налогового учета.

14. Принимал постоянное участие в рабочих группах центрального офиса Банка (г. Киев) по выработке предложений руководству Банка относительно оптимизации организационной структуры Банка, оптимизации процессов, повышению экономической эффективности работы отделений Банка.

✓ Є рекомендації з даного місця роботи

АО Каменский машиностроительный завод

Главный экономист (Машиностроение), Кам'янка

11.1999 – 02.2000 (3 місяці)

Обов'язки:

- проводил экономический анализ финансового состояния и платежеспособности предприятия;
- составлял для собственников отчет о движении денег завода;
- составлял для собственников отчет о прибылях и убытках;
- составлял для собственников годовой производственно-финансово-экономический план развития предприятия, занимаясь фактически бюджетированием завода;
- анализировал портфель всего бизнеса собственников с элементами построения карты рисков развития;
- проводил анализ производственного процесса, разрабатывал предложения по увеличению эффективности производства, путем оптимизации технологических процессов, управленческих, учетных функций и т.д.;
- контролировал работу главного бухгалтера предприятия;
- оптимизировал налоговые платежи.

✓ Є рекомендації з даного місця роботи

главный бухгалтер

Каменский спиртово-водочный комбинат (Производство спирта и водочных изделий), Кам'янка

06.1996 – 03.1999 (2 роки 8 місяців)

Обов'язки:

- организовал бухгалтерский и налоговый учет по всем направлениям деятельности комбината (производство спирта, водочных изделий, углекислоты, фирменные магазины, быткомбинат, медицинский профилакторий, клиника стоматологии, сеть аптечных киосков, детсад);
- организовал бухгалтерский и налоговый учет аграрного предприятия (2 тыс. га земли) входящего в структуру комбината, от растениеводства к животноводству;
- постоянно предоставлял директору комбината предложения по повышению экономической эффективности работы предприятия, путем оптимизации всех процессов;
- вел главную книгу предприятия;
- вел управленческий и налоговый учет по комбинату;
- составлял все виды бухгалтерской отчетности для органов статистики, налоговой, вышестоящей организации;

-составлял в налоговую инспекцию декларации по всем налогам и сборам;

-проводил ревизионные проверки;

-участвовал в рабочих группах концерна "Укрспирт" и Министерства финансов по методологии бухгалтерского учета связанных с внедрением новых подходов налогообложению (учет валовых доходов, валовых расходов, налоговый учет НДС и т.д.)

✓ Є рекомендації з даного місця роботи

Освіта

Киевский государственный экономический университет (Київ)

Спеціальність: Планово-экономический, менеджер с правом преподавания экономических дисциплин
повна вища, 09.1991 – 06.1996 (4 роки 9 місяців)

Додаткова освіта

• Международная академия бизнеса и информационных технологий г.Киев (2018-2019 г) , MBA с финансов

Знання мов

Англійська - Середній

Додатково: Сейчас занимаюсь изучением английского языка с целью поднятия уровня с B1 к B2.

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Умею пользоваться Word, Exel,Power Point

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Оптимизация бизнес-процессов Управление продажами Ведение переговоров Управление персоналом Активные продажи Обучение персонала Организаторские навыки Проведение презентаций Поиск и привлечение клиентов Развитие продаж Холодные продажи Прямые продажи Планирование продаж Финансовый менеджмент Мотивация персонала Навыки презентации Деловая коммуникация Проведение анализа продаж Написание коммерческих предложений Проведение факторного анализа и прогнозирование Умение убеждать Работа в команде Способность оказывать влияние Способность к обучению Эффективное решение проблем Проактивность Личные качества: Коммуникабельность Системное мышление Лидерские качества Ответственность Организованность Настойчивость Ориентация на результат Умение договариваться с людьми Аналитический склад ума Системный подход к решению задач Командный подход Умение расставлять приоритеты в выполнении текущих задач Хобби и увлечения: - шахматы; - рыбалка; - настольный теннис. - книги по психологии. - изучаю медицину

Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Профессиональный и карьерный рост.