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 "Райффайзен 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 процесов, 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

Киевкий 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.