Бабенко Олександр



ДИРЕКТОР, НАЧАЛЬНИК, ПІДРОЗДІЛУ, ФІЛІЇ, ПРЕДСТАВНИЦТВА, 50 000 ГРН.

8 вересня Місто: Київ

Вік: 48 років
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: Банківська справа, ломбарди, Нерухомість та страхування, Керівництво

✔ Перебуваю в шлюбі ✔ Є діти ✔ Готовий до відряджень

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

Досвід роботи

Директор департаменту продажів (ДП) Київського регіонального департаменту продажів (ДП)

Страхова компанія «ГРАВЕ УКРАЇНА» (Фінанси), Київ
04.2020 – 02.2025 (4 роки 10 місяців)

Обов'язки:

- Керівництво та координація роботи департаменту продажів у регіоні.
- Виконання та перевиконання планів продажів (+15% середньорічне зростання).
- Аналіз ринку та конкурентного середовища, участь у розробці нових програм і продуктів.
- Організація точок продажів, збільшення клієнтської бази на 20%.
- Розподіл каналів продажів, контроль якості обслуговування.
- Фінансове планування роботи департаменту та кожного працівника.
- Проведення перевірок з питань продажів та якості обслуговування.
- Підбір, навчання та оцінка ефективності персоналу та агентів.
- Підготовка та участь у тендерних закупівлях.

Начальник відділу клієнтів мікро-, малого та середнього бізнесу

АТ "Ощадбанк" (Фінанси), Київ
03.2018 – 03.2020 (2 роки)

Обов'язки:

- Пошук і залучення нових клієнтів у сегменті мікро-, малого та середнього бізнесу.
- Проведення переговорів, презентацій, підготовка комерційних пропозицій.
- Оцінка фінансового стану та репутації клієнтів, укладання та супровід угод, крос-продаж банківських продуктів.

- Організація ефективної роботи співробітників підрозділу по належному обслуговуванню клієнтів та у процесі виконання поставлених завдань, налагодження комунікацій між співробітниками та підрозділами Головного управління.

- Координація роботи відділу, контроль, навчання та розвиток співробітників.

Начальник відділу організації продажів

АТ «Ощадбанк» (Фінанси), Київ

09.2016 – 03.2018 (1 рік 5 місяців)

Обов'язки:

- Управління відділом, контроль виконання планових показників.

- Координація установ, аналіз і контроль продажів.

- Навчання персоналу корпоративним стандартам і технікам продажу.

- Підбір працівників та оцінка компетенцій.

- Організація інформування та презентацій для клієнтів.

- Аналіз клієнтської бази, розвиток крос-продажів.

- Участь у розгляді та вирішенні конфліктних ситуацій з клієнтами.

Заступник директора з роздрібного бізнесу

ПАТ «БАНК ФОРУМ» (Фінанси), Житомир

06.2013 – 06.2015 (2 роки)

Обов'язки:

-Забезпечував виконання планів продажу банківських продуктів та перевиконання бюджетних показників.

- Залучав нових клієнтів і розвивав довгострокові партнерські відносини.

- Аналізував ринок та конкурентів, визначав нові можливості для зростання продажів.

- Контролював кредитний портфель, запобігаючи простроченій заборгованості.

- Продавав супутні продукти та підвищував якість сервісу.

- Проводив презентації, тренінги та наставництво для співробітників.

- Дотримувався внутрішніх процедур банку та вимог фінансового моніторингу

Керуючий відділення Житомирська дирекція

ПАТ "БАНК ФОРУМ" (Фінанси), Житомир

04.2012 – 10.2012 (5 місяців)

Обов'язки:

- Керував командою відділення: планував роботу, розподіляв завдання, контролював виконання, проводив навчання та тренінги.

- Забезпечував зростання фінансових результатів через аналіз доходів, витрат та ефективності діяльності.

- Розробляв і реалізовував стратегії залучення клієнтів, налагоджував партнерства з автосалонами, страховими компаніями та агентствами нерухомості.

- Проводив переговори та презентації для юридичних осіб і трудових колективів.

- Оцінював фінансовий стан клієнтів, формував кредитні досьє та запобігав простроченій заборгованості.

- Забезпечував дотримання законодавства, внутрішніх регламентів та стандартів сервісу.

- Досягав планових показників продажу банківських продуктів; успішно відкрив і розвинув підрозділ «з нуля».

Директор відділення

ПАТ КБ «Правекс-Банк» (Фінанси), Житомир

01.2009 – 12.2011 (2 роки 10 місяців)

Обов'язки:

- Організовував роботу відділення та ефективно керував командою.

- Активно залучав нових клієнтів і збільшував обсяги продажів банківських продуктів.

- Аналізував ринок та визначав перспективні сегменти клієнтів.

- Оцінював ефективність роботи відділення та впроваджував покращення.

- Забезпечував високий рівень сервісу й здійснював наставництво співробітників.

начальник відділення №42

ВАТ «ВіЕйБі Банк» (Фінанси), Житомир

04.2007 – 11.2009 (2 роки 7 місяців)

Обов'язки:

- Залучав клієнтів (фізичних та юридичних осіб), консультував і супроводжував угоди.

- Проводив аналіз діяльності клієнтів, структурував кредити, готував та захищав кредитні резюме.

- Здійснював видачу та післяпродажний супровід кредитів.

- Продавав кредитні продукти, акредитиви, гарантії; знайомий з операціями факторингу.

- Пройшов тренінги з ефективних продажів, комплексного фінансового обслуговування, комунікацій та менеджменту (VAB академія, Київ).

менеджер з продажу кредитних продуктів

відділення Першої Київської філії АТ ВАБанк (Фінанси), Житомир

11.2006 – 04.2007 (5 місяців)

заступник керуючого відділення №6

ЖРУ Приватбанку (Фінанси), Житомир

06.2006 – 11.2006 (5 місяців)

старший менеджер індивідуального бізнесу відділення №6

ЖРУ Приватбанку (Фінанси), Житомир

03.2006 – 06.2006 (3 місяці)

менеджер по банківському обслуговуванню фізичних осіб відділу моніторингу кредитів та заставних операцій

ЖРУ Приватбанку (Фінанси), Житомир

06.2004 – 02.2005 (8 місяців)

економіст відділу кредитних операцій індивідуального бізнесу

ЖРУ Приватбанк Житомир

06.2004 – 02.2005 (8 місяців)

спеціаліст з кредитування на торговій точці

ЖРУ Приватбанк (Фінанси), Житомир

01.2004 – 06.2004 (5 місяців)

головний спеціаліст-бухгалтер відділу виконання бюджету

УПФУ Чернігівського р-ну (Державний сектор), чернігів
07.2002 – 01.2004 (1 рік 6 місяців)

касир обмінного пункту

АКБ «Полікомбанк» (ФІнанси), чернігів
08.2001 – 07.2002 (10 місяців)

Освіта

Державна агроекологічна академія України (Житомир)

Спеціальність: економічний ф-т, облік та аудит, економіст-бухгалтер,
повна вища, 09.1996 – 06.2001 (4 роки 9 місяців)

Додаткова освіта

• На базі тренінг-центру VAB академія (м. Київ) успішно пройшов тренінги на теми: «Техніка ефективних продажів», «Комплексне фінансове обслуговування клієнтів в структурному підрозділі банку», «Ефективна комунікація» та «Ефективний менеджмент». Працюючи у ПАТ КБ «Правекс-Банк» приймав участь у бізнес-тренінгу «Директор відділення» за напрямком «Ефективні продажі». Успішне проходження тренінгів з продажів та менеджменту в ПАТ «БАНК ФОРУМ», АТ «Ощадбанк» та СК «Граве Україна»

• КУРС: WEB технології в сучасному бізнесі: CRM системи, хмарні сервіси, сервіси Google та Microsoft, чат-боти та ШІ при Сумському ДПУ ім. Макаренка

Знання мов

Українська - Високий рівень (вільно), Російська - Високий рівень (вільно), Французька - Початковий

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: Впевнений користувач MS Office та інших багатьох спеціалізованих програм фінансових установ. Досвід участі на тендерних закупівельних майданчиках.
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Комунікабельність, ініціативність, вміння працювати в команді, високий рівень концентрації уваги, самостійність у прийнятті рішень, вміння брати на себе відповідальність, активність та висока працездатність.
Мета пошуку роботи, побажання до місця роботи: Керівник з понад 15-річним досвідом організації та управління офісами, регіональними мережами та командами у банківському та страховому секторі. Має експертизу у створенні та розвитку підрозділів, стратегічному плануванні, впровадженні стандартів обслугов