

Бабенко Олександр



НАЧАЛЬНИК, КЕРІВНИК ВІДДІЛУ ПРОДАЖІВ, 40 000 ГРН.

🔄 13
травня

📍 Місто: [Київ](#)



Вік: 47 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Виробництво, Сільське господарство, агробізнес, Торгівля, продажі, закупівлі

✓ 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 обслуговування