Войналович Марина



МЕНЕДЖЕР/КЕРІВНИК З НАВЧАННЯ ТА РОЗВИТКУ ПРАЦІВНИКІВ

14 жовтня Місто: Київ

Вік: 29 років
Режим роботи: повний робочий день
Категорії: HR, управління персоналом, Банківська справа, ломбарди, Керівництво

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

Досвід роботи

Головний менеджер з навчання та розвитку

АТ Райффайзен Банк (Надання банківських послуг), Київ
01.2016 – По теперішній час (10 років 10 місяців)

Обов'язки:

Онбординг: розробляла, впроваджувала і супроводжувала програму онбордингу нових співробітників: до 108 год роботи з тренером, до 80 год самостійного навчання, відсутність KPI в період онбордингу, компенсація за навчання «до зарахування» для новачка. Понад 500 новачків, 50 груп, % новачків, які залишаються працювати з початку реалізації проєкту збільшився на 42%, NPS – 98%

• Постонбординг: розробляла, впроваджувала і супроводжувала постонбордингове навчання нових працівників: Q&A, додаткові практичні тренінги згідно компетенцій (39 груп з жовтня 2025, близько 300 учасників в програмі)

• E-learning:

✓ розробка, актуалізація і супроводження ел.навчання: курси, тестування, опитування. Наразі в роботі на супроводженні близько 120 електронних курсів.

✓ проведення обов’язкового тестування в розрізі компетенцій для працівників мережі (близько 1700 співробітників) для перевірки рівня знань і визначення «проблемних» питань

✓ супроводження сертифікації співробітників сегменту Бізнес

Банкінгу (близько 500 учасників) для подальшого

кредитування клієнтів

✓ створення навчальної програми і супроводження

сертифікації усіх співробітників мережі в рамках продажів

страхових продуктів (близько 1700 учасників)

✓ супроводження онлайн-трансляцій для мережі відділень з

подальшим заміром ROTI/NPS та формування звітності про

присутність

• Розробка та імплементація онлайн-тренінгів (soft):

✓ Модель продажів для новоприйнятих співробітників

✓ Модель продажів для діючих співробітників. Навчання

проведено для близько 70 працівників (3 групи). У учасників, які пройшли всю програму навчання (~50%), динаміка продажів збільшилась на ~20+%
✓ Телефонні продажів (для усіх діючих співробітників)
✓ Формування позитивного клієнтського досвіду (для усіх співробітників)
✓ Рефреймінг
✓ Зворотний зв'язок високої якості
✓ Мотивація «Від-До»
✓ Три стани особистості
✓ PDCA
• Проведення офлайн-тренінгів на тему «Модель продажів» для співробітників з низьким рівнем продажів: проведено 8 заходів для більш ніж 150 співробітників сегменту обслуговування приватних осіб
• Розробка та проведення ігропрактик (гейміфікація навчальних матеріалів)
✓ Офлайн-настільна гра «Привіт, кредит»
✓ Онлайн-настільна гра «Телефонні продажі»
• Проводжу оцінку ефективності проведених заходів на основі звітності:
✓ рівень продажів до і після навчання;
✓ залученість учасників на навчанні;
✓ рівень виконання домашніх завдань

Освіта

Житомирський національний агроекологічний університет (Житомир)

Спеціальність: Фінанси, банківська справа та страхування"

повна вища, 09.2018 – 12.2019 (1 рік 2 місяці)

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ (Вінниця)

Спеціальність: Економіка підприємства

незакінчена вища, 09.2015 – 06.2018 (2 роки 9 місяців)

Додаткова освіта

• Сертифікована фасилітаторка онлайн-воркшопів (Strategy UP), 2025
• Сертифікована бізнес-тренерка (Школа тренерів Оксани Грабар), 2023

Знання мов

Англійська - Нижче середнього

Додаткова інформація

Знання комп'ютера, програм: LMS-система Juno Journey, MS Office (Power Point, Excel, Word, Forms, Outlook, Teams), Miro, Kahoot, NotebookLM, Canva, Gamma, Leonardo та ін.
Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Гнучкість та адаптивність • Емпатія та вміння слухати • Відповідальність • Вміння давати й приймати зворотний зв’язок • Ефективна робота як в команді, та і індивідуально • Готовність швидко навчатись і розвиватись Додатково: - Постійна учасниця навчальних заходів від зовнішніх тренерів: Олександр Зайома, Сергій Сліпченко, Валентин Касюн, Олена Нікольська, KA Group тощо) - Ведення проєктної діяльності в дистриб’юторній компанії: ✓ Наповнення бази знань для співробітників ✓ Розробка навчальних матеріалів під замовника для збільшення кількості і якості продажів продукції ✓ Розробка каталогу продажів продукції по брендам ✓ Коригування і оновлення інформаційного наповнення існуючого сайту для підкреслення вигод і переваг продукції - Водій категорії В