

## РУКОВОДИТЕЛЬ ФИЛИАЛА, ОТДЕЛА, ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ, 5 000 ГРН.

🔄 22 січня  
2017

📍 Місто: [Одеса](#)

Вік: 40 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Офісний персонал

### Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Имеются сертификаты: •ЗАО СК «АСКА» - пройден курс обучения и успешно сданы экзамены по пройденному курсу (для начальников управления страховой компании); •Сертификат о прохождении тренинга «Ведение переговоров при активных продажах». (Обучение проводила компания «INFOR MANAGER») Опытный пользователь ПК (1-С, ms Office, работа с презентациями, Бест и т.д.), Интернет. С мая 2009г. - 01.09.2012г. «ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ УЧИЛИЩЕ ОДЕССКОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ АКАДЕМИИ ХОЛОД»  
Должность: с мая по сентябрь – ИО зам. директора, с сентября преподаватель экономических дисциплин; обучение работе в программе 1-С: Бухгалтерия. 10.2008–01.2009г. СК «КРАИНА» Должность: руководитель центра продаж страховых продуктов Обязанности: развитие партнерских отношений: банки, автосалоны, риэлторы, корпоративные клиенты, др.; планирование по каналам продаж; контроль качества обслуживания; мониторинг рынка страховых услуг. Причина смены работы – сокращение штата в компании и закрытие ряда центров продаж. 03.2008 – 09.2008гг. КФ «ФАВОРИТ» (финансовый консалтинг) Должность: Менеджер по развитию Обязанности: Набор и обучение финансовых консультантов; развитие сети. Причина смены работы – закрытие компании в связи с кризисом. 09.2007-11.2007гг. Финансовая группа «СТРАХОВЫЕ ТРАДИЦИИ» (Одесская областная дирекция) Должность: заместитель директора Обязанности: развитие партнерских отношений; планирование по каналам продаж; мониторинг рынка страховых услуг; контроль качества обслуживания; контроль оплаты вознаграждения партнерам; обеспечение взаимодействия между структурными подразделениями; набор штата, обучение и управление; анализ и контроль текущей деятельности каналов продаж. ЗАО СК «АСКА» Должность: начальник управления В подчинении отделы по работе с банками; -по работе с автосалонами; -по работе с риэлторами. Обязанности: развитие партнерских отношений; планирование по каналам продаж; контроль качества обслуживания; контроль оплаты вознаграждения партнерам; мониторинг рынка страховых услуг; обеспечение взаимодействия между структурными подразделениями; набор штата, обучение и управление им; взаимодействие с руководством Одесского филиала и головным офисом; анализ и контроль текущей деятельности каналов продаж; обучение персонала; улучшение имиджа компании; составление отчетности по управлению; набор и управление персоналом (21 чел.). Достижения: Успешное выполнение поставленных задач, успешно сформированная команда, выполнение планов по отделам. 09.2006-03.2007гг. ЗАО «Солди и Ко» ОФ «Солди – Юг» Должность: менеджер отдела сбыта 10.2004-06.2006гг. ООО «Одесская метизная компания» (представительство ЗАО «Киевская Крепежная Компания») Должность: и.о. директора (начал работу с должности менеджера по продажам) Обязанности: контроль хозяйственной деятельности фирмы (закупка товара, отгрузки, работа склада, платежи); организация продаж; разработка коммерческих предложений; проведение переговоров; формирование базы клиентов; консультация клиентов. Достижения: выбор и реализация маркетинговой политики в продажах, вывод компании на получение прибыли после убыточности, системность при анализе рынка; наладка бесперебойной поставки и отгрузки товара, сокращение простоев; возобновление связей с бывшими партнерами и приобретение новых партнеров. Образование: 2002 – 2006 г. Одесский государственный экономический университет Специальность: Экономист (диплом специалиста) 1999-2002 г. Одесский станкостроительный техникум, Экономист по планированию