

РОБОТА 3 КЛІЄНТАМИ, 2 500 ГРН.

🔄 22 січня
2017

📍 Місто: [Івано-Франківськ](#)

Вік: 39 років

Режим роботи: повний робочий день

Категорії: Офісний персонал

Додаткова інформація

Особисті якості, хобі, захоплення, навички: Знання мов Українська – рідна, російська – вільно, англійська – середньо
Робота з комп'ютером • MS Office, Internet, Page Maker, 1С. • Друкарські навички
Особисті якості Відповідальність; наполегливість; спрямованість на результат; пунктуальність; комунікабельність, самовдосконалення, працьовитість.
Хоббі лижний туризм, подорожі, книги, вишивання. Вміння швидко приймати рішення, формувати цілі і розробляти стратегічні рішення, організувати роботу. спеціаліст відділу роздрібних продаж с 07.2011 по 11.2012 (1 год 4 місяця) ПАТ'СК'Українська страхова група' (страхування) Обов'язки: • Підготовка комерційних пропозицій щодо діючих та нових страхових продуктів для потенційних та постійних посередників(клієнтів) • Збір, підготовка, аналіз інформації щодо розвитку страхового ринку, тарифної політики компаній • Підготовка та розробка інноваційних підходів щодо обслуговування клієнтів в страховій компанії • Підготовка презентацій на тематику комерційного страхування в Power Point • Ведення обліку договорів страхування, робота з базою 1:С • Оформлення та супровід договорів добровільного та обов'язкового видів страхування • Андеррайтинг та котирування ризиків (здебільшого у страхуванні КАСКО, Страхування майна) • Взаємодія з Відділом врегулювання збитків щодо стану справ та скорочення строків виплат страхових відшкодувань власним клієнтам • Активні переговори про співробітництво з посередниками на страховому ринку • Врегулювання питань щодо комісійної нагороди партнерам та посередникам • Активна робота з банками щодо залучення клієнтів, проведення спільних акцій • Професійні консультації посередникам щодо страхового законодавства, тарифних політик компаній • Збільшення та постійне поповнення власної клієнтської бази • Організація роботи з спеціалістами зі страхування, а також з страховими агентами • Контроль продажу страхових продуктів • Управління продажами страхових послуг посередників та партнерів • Продаж та просування страхового продукту Спеціаліт по страхуванню с 02.2010 по 05.2011 (1 год 3 місяця) страхова компанія 'Фортіс' (страхування життя людини) Обов'язки: • формування, ведення та передача звітності стосовно страхової діяльності СК • формування для регіональних менеджерів пакету необхідної продукції та бланків полісів • оформлення договорів добровільного та обов'язкового страхування Промоутер с 04.2007 по 12.2007 (8 місяців) LG Elektroniks м.Київ (продаж,реклама продукції.)с 09.2001 по 03.2006 Прикарпатський Національний Університет ім.В.Стефаника, факультет-філософський ,спеціальність-психологія., м.Івано-Франківськ.