

# Менеджер по работе с корпоративными клиентами



Киев, 22 января 2017

Отрасль – [Бухгалтерия, финансы, учет/аудит](#)

## ИНФОРМАЦИЯ О СОИСКАТЕЛЕ

Имя

Возраст            35 лет

## КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

[Войдите](#) или [зарегистрируйтесь](#) на сайте как работодатель, чтобы видеть контактную информацию.

## УСЛОВИЯ РАБОТЫ

Август 2011 – по настоящее время Банк (Киев) –  
Банки/кредиты/инвестиции/лизинг Региональный менеджер  
•Анализ текущих процессов продаж в регионе и разработка  
предложений по оптимизации и улучшению. •Участие в  
согласовании тарифов для клиентов. •Обучение персонала  
•Организовывать и проводить активные переговоры с клиентами  
с целью продажи продуктов и услуг Банка. • Проводить  
предварительный анализ кредитных проектов клиентов (анализ  
технического и экономического обоснования кредитных  
проектов, анализ финансово-хозяйственной деятельности  
заемщика), а также оценку рисков и окупаемости проекта. •  
Готовить кредитные предложения. • Осуществлять деятельность  
по продаже для крупных корпоративных клиентов, предоставляя  
широкий спектр продуктов, таких как кредиты, депозиты и др. •  
Проведение переговоров с клиентами в регионе. •Участие в  
согласовании тарифов для клиентов. •Контроль и обеспечение  
выполнения плановых показателей подразделения в разрезе  
корпоративного бизнеса Октябрь 2010 – по настоящее время  
Kiev – Банки/кредиты/инвестиции/лизинг менеджер по работе с  
крупными корпоративными клиентами • Организовывать и  
проводить активные переговоры с клиентами с целью продажи  
продуктов и услуг Банка. • Проводить предварительный анализ  
кредитных проектов клиентов (анализ технического и  
экономического обоснования кредитных проектов, анализ  
финансово-хозяйственной деятельности заемщика), а также  
оценку рисков и окупаемости проекта. • Готовить кредитные  
предложения • Осуществлять деятельность по продаже для  
крупных корпоративных клиентов, предоставляя широкий спектр  
продуктов, таких как кредиты, депозиты и др. • Обеспечивать  
необходимое оповещение клиентов и предоставление полной  
информации по всем доступным продуктам. Июнь 2007 – Июль  
2010 CSOB, a.s., Prague – Банки/кредиты/инвестиции/лизинг  
Relationship Manager Обеспечение полного обслуживания  
портфеля корпоративных клиентов; Приобретение новых  
клиентов Написание кредитных заявок, представление и защита  
их на кредитном комитете Координация документооборота  
между клиентом и банком Проведение презентаций Разработка  
индивидуальных бизнес-планов Мониторинг условий  
кредитования Оценка активов компании Предоставление  
консультации в сфере торгового финансирования Продажа  
банковских продуктов (ценные бумаги, депозиты, платежные  
карточки, финансирование бизнеса, коммерческие  
сертификаты)2007 Хельсинский технологический университет,  
Финляндия. управление проектами, магистр 2006 Российский  
химико-технологический университет имени Д. И. Менделеева,  
Чехия финансы и кредит, магистр 2004 Международный бизнес-  
колледж, Чехия2010 Депозитные продукты &#268;SOB, a.s. 2010  
Кредитное законодательство, требования &#268;SOB, a.s. 2010  
Местная школа кредитного риска &#268;SOB, a.s. 2009 JEP 1, JEP 2,  
COR

## ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Увлечения,  
интересы,  
умения

\* Навыки активных продаж \* Приобретение новых клиентов \*  
Подготовка и проведение презентаций \* Сопровождение продаж \*  
Обеспечение полного обслуживания портфеля корпоративных  
клиентов \* Написание кредитных заявок, представление и защита  
их на кредитном комитете \* Координация документооборота  
между клиентом и банком \* Мониторинг условий кредитования \*  
Оценка активов компании \* Предоставление консультации в  
сфере торгового финансирования \* Продажа банковских  
продуктов (ценные бумаги, депозиты, платежные карточки,  
финансирование бизнеса, коммерческие сертификаты).

---