

Данилейко Александр

★ **РЕГИОНАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР, 32 000 ГРН.**

🔄 29 марта 2023 📍 Город: [Киев](#)

Возраст: 49 лет

Режим работы: полный рабочий день, удаленная работа

Категории: IT, WEB специалисты, Офисный персонал, Руководство

✓ Состою в браке ✓ Есть дети



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

Опыт работы

IT Sales Manager

ITCAPITAL (IT услуги), Киев

10.2022 – 04.2023 (6 месяцев)

Обязанности:

Поиск клиентов, которые готовы воспользоваться услугами компании:

- Тип услуги №1 – Разработка сайтов (комплексная разработка сайтов любой сложности (лендинг, многостраничный или интернет магазин))
- Тип услуги №2 – IOS и Android (разработка мобильных приложений на операционные системы IOS и Android)
- Тип услуги №3 – Маркетинг (Настройки SEO, контекстная реклама в GOOGLE)
- Тип услуги №4 - Разработка ПО (разработка сложного программного обеспечения)
- Тип услуги №5 – AI – Интеллект (Разработка искусственного интеллекта, его обучение и внедрение)
- Тип услуги №6 – VR/AR Технологии (разработка технологий виртуальной и дополнительной реальности)

начальник отделения банка

АТ "Идея Банк" (Банковская деятельность), Киев

05.2022 – 09.2022 (4 месяца)

Обязанности:

1. Организация работы отделения банка, руководство подчиненным персоналом;
2. Решение организационных вопросов;
3. Обеспечение выполнения плана продаж (наличных кредитов, депозитов, продаж операционных продуктов);
4. Привлечение клиентов;
5. Контроль операционного дня отделения.

И. о. Начальника отделения банка

АТ "Идея Банк" (Банковская деятельность), Киев

01.2020 – 05.2022 (2 года 3 месяца)

Обязанности:

- организация работы отделения банка, управление подчиненным персоналом;
- решение организационных вопросов;
- обеспечение выполнения плана продаж (наличных кредитов, депозитов, продаж операционных продуктов);

- привлечение клиентов;
- контроль операционного дня отделения.

Менеджер по работе с бизнес-клиентами

АТ "Ідея Банк" (Банковская деятельность), Киев
10.2017 – 12.2021 (4 года 2 месяца)

Обязанности:

1. Открытие текущих счетов для юридических лиц и их сопровождение;
2. Business Card, кредитная карта "МРІЯ" возможности и преоритеты;
3. Обеспечение и увеличение депозитного портфеля по юридическим лицам;
4. Зарплатный проект и их возможности;
5. Эквайринг для ФЛП, обеспечение полноценного обслуживания;
6. Сопровождение валютных контрактов;
7. Кредитование ФЛП.

Менеджер по работе с бизнес-клиентами

АТ "Банк Кредит Дніпро" (Банковская деятельность), Киев
04.2017 – 08.2017 (4 месяца)

Обязанности:

- активный поиск клиентов в сегменте малого и среднего бизнеса;
- продажа банковских продуктов и услуг: открытие корпоративных счетов, банковские гарантии и зарплатные проекты;
- работа с существующей базой клиентов;
- Дальнейшее сопровождение клиентов по ведению бизнеса с использованием продуктов и услуг от Банк Кредит Днепр.

Менеджер по работе с аптечными сетями

Сайт Tabletki.ua (Фармацевтический рынок), Киев
09.2016 – 03.2017 (5 месяцев)

Обязанности:

- Сопровождение существующей базы клиентов;
- Поиск новых клиентов;
- Техническая поддержка аптечных сетей.

Помощник директора по техническим вопросам

ООО "Венбест" (Охранная компания), Киев
03.2016 – 07.2016 (4 месяца)

Обязанности:

- активный поиск клиентов;
- составление коммерческих предложений и осуществление комплексных продаж оборудования для охраны объектов;
- дальнейшее сопровождение клиентов.

Менеджер по обслуживанию корпоративных клиентов

АТ "ПриватБанк" (Банки и финансы), Киев
12.2015 – 03.2016 (2 месяца)

Обязанности:

- активный поиск клиентов;
- продажа банковских продуктов и услуг;
- работа с существующей базой клиентов;
- Дальнейшее сопровождение клиентов по ведению бизнеса с использованием продуктов и услуг от ПриватБанка.

менеджер по продажам

San Remo Style Italia (розница и оптовые продажи кофе и профессионального оборудования для ресторанов, кафе), Киев

09.2014 – 08.2015 (11 месяцев)

Обязанности:

- прямые продажи кофе и профессионального кухонного оборудования для ресторанов, баров и кафе;
- стратегия ведения переговоров по планированию, разработке и поставке технологического оборудования из Италии для заинтересованного клиента;
- постоянная работа по увеличению и совершенствованию базы клиентов.

Специалист по активным операциям отдела потребительского кредитования Херсонской области

АТ "Дельта банк" (Банки и финансы), Херсон

12.2013 – 02.2014 (2 месяца)

Обязанности:

- Стратегическое планирование продаж и промо активность на доверенной территории;
- Разработка месячного плана действий;
- Разработка и защита портфеля продуктов;

Региональный менеджер отделений Укрпочта Дельта банка в Херсонской области

АТ "Дельта банк" (Банки и финансы), Херсон

07.2013 – 12.2013 (5 месяцев)

Обязанности:

- Стратегическое планирование продаж и промо активность на доверенной территории;
- Разработка месячного плана действий;
- Разработка и защита портфеля продуктов;
- Контроль эффективности работы отделений по выдаче банковских продуктов;
- Разработка мотивационной программы и программы обучения для сотрудников отделений.

продавец непродовольственных товаров

АО "Нова лінія" (торговля строительными материалами и оборудованием), Херсон

05.2010 – 12.2012 (2 года 7 месяцев)

Обязанности:

- поддержка контакта постоянных клиентов
- поиск новых клиентов
- активные продажи
- правильное общение с клиентами на телефоне
- подготовка документации
- возможность карьерного роста
- выполнение поставленных задач

Образование

Харьковская Государственная Академия Культуры (Харьков)

Специальность: Культурологии, социальный педагог

полное высшее, 09.1996 – 07.2000 (3 года 9 месяцев)

Педагогическое училище им. А.С.Макаренко г. Кременчуг (Кременчуг)

Специальность: Педагогика, учитель младших классов+организатор спортивных секций и клубов

средне-специальное, 09.1990 – 07.1994 (3 года 9 месяцев)

Дополнительное образование

- IT Sales Manager від ITCAPITAL

Знание языков

Украинский - Профессиональный (эксперт), Русский - Профессиональный (эксперт), Итальянский - Средний

Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: ПК на уровне опытного пользователя; Навыки продаж и ведения переговоров. Организаторские и лидерские задатки Дисциплинированность, ответственность; коммуникабельность, умение общаться с клиентами и коллегами по работе; Умение убеждать и аргументированно отстаивать свое мнение; Целеустремленность. Опыт работы руководителем до 1 года.

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: • Стратегическое планирование продаж и промоционной активности по вверенной территории • Разработка месячного плана деятельности • Разработка и обоснование портфеля продуктов • Контроль эффективности работы отделений по выдачам банковских продуктов • Разработка мотивационной программы и программы обучения для сотрудников отделов

Цель поиска работы, пожелания к месту работы: Поиск желаемой работы