Бурдина Светлана



МЕНЕДЖЕР, 12 000 ГРН.

29 сентября 2020

Город: Мелитополь

Возраст: 42 года
Режим работы: полный рабочий день, посменная работа
Категории: Банковское дело, ломбарды, Офисный персонал

✔ Есть дети ✔ Готова к командировкам

Войдите или зарегистрируйтесь на сайте как работодатель, чтобы видеть контактную информацию.

Опыт работы

младший инспектор

МЮУ ДУ МУВП 144, Мелитополь (МЮУ), Мелитополь (МЮУ) (Государственная служба), Мелитополь
05.2018 – 11.2019 (1 год 6 месяцев)

Обязанности:

Должностные обязанности

Менеджер по кредитованию

УкрСибБанк (Банки), Мелитополь
11.2017 – 01.2018 (2 месяца)

Обязанности:

- Информирование потенциального заемщика о существующих вариантах получения кредита и выбор оптимального из них
- расчет суммы кредита и размера ежемесячных платежей в счет погашения задолженности;
- прием заявления на получение кредита;
- проверка наличия необходимых документов;
- оценка рисков невозврата кредита
- передача пакета документов в службу безопасности и экономическую службу банка;
- предоставление заявки на рассмотрение кредитного комитета;
- подготовка документации
- подписание договора;
- сопровождение договора, т.е. необходимость контроля своевременности уплаты долга

Отдел назначения

Мелитопольское районное управление труда и социальной защиты населения (Мелитопольское районное управление труда и социальной защиты населения), Мелитополь
12.2016 – 04.2017 (4 месяца)

Обязанности:

ведение документации:
прием граждан по различным вопросам

Старший специалист по выездным продажам

ПАТ ПУМБ (Банки), Мелитополь
03.2015 – 04.2016 (1 год 1 месяц)

Обязанности:

осуществление активных и прямых продаж
•ведение деловой переписки и телефонных переговоров;
•заключение договоров;подписание контрактов; должностные обязанности менеджера по продажам
•работа с возражениями клиентов;разрешение проблемных ситуаций с клиентами
•разработка и проведение рекламных кампаний.работа по сопровождению продаж;организация и проведение промо-акций
•проведение работ по увеличению объемов продаж;
•проведение стратегического планирования продаж;
•работа с документами;наработка, развитие и сопровождение клиентской базы,осуществление активного поиска и привлечение новых клиентов,ведение существующей базы клиентов

активный поиск и привлечение клиентов на обслуживание;
•комплексное оформление основных банковских продуктов (депозитные, пенсионные и социальные программы, кредитные карточки, авто в кредит, страхование)
•осуществление работ по кредитованию (от приема заявки до полного погашения);консультация клиентов по всем банковским продуктам
•проведение работ по кредитованию клиентов;
•проведение работ по привлечению депозитных средств;
•проведение расчетов с клиентами;
•проведение рекламных акций;

Кредитный специалист

АТ Банк Ренессанс Капитал (Банки), Мелитополь

09.2013 – 03.2015 (1 год 5 месяцев)

Обязанности:

•активное привлечение клиентов,
•активный поиск и привлечение клиентов на обслуживание,ведение действующей клиентской базы
•выдача кредитов,комплексное оформление основных банковских продуктов (депозитные, пенсионные и социальные программы, кредитные карточки, авто в кредит, страхование);
•формирование кредитного дела;полное сопровождение клиентов до погашения кредита

Брокер

ТОВ "Универсал-Кредит" (Банки), Мелитополь

10.2011 – 12.2013 (2 года 2 месяца)

Обязанности:

Оказание услуги клиентам в выборе оптимального кредита (ипотечное кредитование, автокредитование, кредитование физических лиц, кредитование предприятий).Сопровождение кредитно-финансовой сделки и послекредитное обслуживание;
Взаимодействие с финансовыми структурами и компаниями: банками, страховыми, оценочными компаниями, агентствами недвижимости, автосалонами, лизинговыми компаниями и др.

Продавец - консультант

ЗАО "Филдесс Украина" (Автомобильная промышленность и Автобизнес), Мелитополь

03.2008 – 07.2011 (3 года 4 месяца)

Обязанности:

осуществление активных и прямых продаж
•ведение деловой переписки и телефонных переговоров;
•заключение договоров;подписание контрактов; должностные обязанности менеджера по продажам
•работа с возражениями клиентов;разрешение проблемных ситуаций с клиентами
•разработка и проведение рекламных кампаний.работа по сопровождению продаж;организация и проведение промо-акций
•проведение работ по увеличению объемов продаж;
•проведение стратегического планирования продаж;
•работа с документами;наработка, развитие и сопровождение клиентской базы,осуществление активного поиска и привлечение новых клиентов,ведение существующей базы клиентов

Образование

ХНУВД (Мелитополь)

Специальность: юрист

неоконченное высшее, 09.2000 – 09.2002 (2 года)

Знание языков

Украинский - Продвинутый (свободно)

Дополнительная информация

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Коммуникабельность; инициативность; внимательность; аккуратность; навыки построения взаимовыгодных взаимоотношений с клиентами; ответственность;предприимчивость; решительность; способность к быстрому обучению; стрессоустойчивость в конфликтных и нестандартных ситуациях; чувство юмора);