

Павленко Сергій

ФАХІВЕЦЬ З ПРОДАЖУ

🔄 1 септjбря
2021

📍 Город: [Київ](#)

Возраст: 38 лет

Режим работы: полный рабочий день

Категории: Банковское дело, ломбарды, Логистика, доставка, склад, Торговля, продажи, закупки

✓ Состою в браке ✓ Есть дети

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

Описание

Освіта

01.09.2007 – 01.11.2008

Міжрегіональна Академія управління персоналом,

денна форма навчання

Спеціальність: Менеджмент організацій

Спеціалізація: Економіка та управління бізнесом

Кваліфікація: (диплом «Магістра» з відзнакою)

01.09.2005 - 10.07.2007

Міжрегіональна Академія управління персоналом,

денна форма навчання

Спеціальність: Менеджмент організацій

Спеціалізація: Економіка та управління бізнесом

Кваліфікація: (диплом «Бакалавра» з відзнакою)

01.09.2002 – 18.07.2005

Економіко - Правовий технікум при Міжрегіональній Академії управління персоналом,

денна форма навчання

Спеціальність: Організація виробництва

Спеціалізація: Економіка та управління бізнесом

Кваліфікація: (диплом «Молодшого спеціаліста»)

08.2007

Deutschkurse Universität Wien (Grundstufe 4)

Сертифікати

OTP Bank training center:

«PI «PI Sales Skills Training for Call Center»

«Superior customer service quality»

Професійний досвід

ТОВ «Meat Universe» В'єтнам, м. Нячанг

(18.12.2020 – 10.06.2021)

Офіційний представник компанії з роздрібною та оптовою торгівлі

- Ведення переговорів та заключення договорів з великими мережевими супермаркетами країни.
- Взаємодія з діючими та залучення нових клієнтів роздрібно-оптового бізнесу для реалізації продукції компанії.
- Супроводження підписання договорів та додаткових документів, що передбачені угодою.
- Забезпечення виконання бізнес-плану підприємства. Контроль виконання планових показників.

ТОВ «Alphaviet» В'єтнам, м. Нячанг

(05.09.2016 – 15.08.2019)

Засновник підприємства і генеральний директор.

- Управління всіма видами діяльності підприємства (роздрібна та оптова торгівля, експорт товарів за кордон).
- Організація і координація роботи та взаємодії всіх підрозділів підприємства, спрямованих на одержання, збут та реалізацію товарів (продукції), обслуговування покупців, надання допоміжних та післяпродажних послуг, прискорення товаропросування, зниження витрат обігу та підвищення прибутковості підприємства.
- Моделювання ринкових ситуацій, вирішування конкретних економічних і фінансових завдань функціонування підприємства на внутрішньому і зовнішньому ринках.
- Аналіз та оцінка можливості партнерства в рамках програми франчайзі з майбутніми клієнтами.
- Збільшення сітки франчайзі за кордоном (Росія, Казахстан).
- Пошук та налагодження контактів зі закордонними підприємствами щодо оптової торгівлі товарами.
- Вирішення питань в межах наданих прав, доручення виконання окремих організаційно-господарських функцій іншим відповідним посадовим особам.
- Забезпечення впровадження економічних та адміністративних методів управління, матеріальних і моральних стимулів підвищення ефективності господарювання.

Публічне Акціонерне Товариство «Платинум Банк»

(01.09.2014 – 31.12.2015)

Начальник відділення №7 м Київ

- Залучення клієнтів роздрібно / корпоративного бізнесу на активні і пасивні операції.
- Забезпечення виконання бізнес-плану відділення.
- Планування та організація роботи відділення.
- Контроль виконання планових показників.

- Робота з кадрами.
- Робота зі звітністю.
- Виконання попередніх обов'язків.

Публічне Акціонерне Товариство «Платинум Банк»

(01.04.2012 – 31.08.2014)

Заступник начальника відділення 10 м. Київ

- Виконання попередніх обов'язків.
- залучення клієнтів роздрібногo/корпоративного бізнесу на активні та пасивні операції.
- Забезпечення виконання бізнес-плану відділення.
- Обслуговування юридичних осіб.
- Планування та організація роботи відділення.
- Контроль виконання планових показників.
- Реалізація заходів по врегулюванню проблем, пов'язаних з погашенням проблемної заборгованості.

Публічне Акціонерне Товариство «Платинум Банк»

(16.09.2010 – 30.03.2012)

Менеджер по роботі з клієнтами відділення №6 м. Київ

- Продаж банківських продуктів та надання банківських послуг, забезпечення якісного обслуговування клієнтів відділення.
- Супроводження підписання банківських договорів та додаткових документів, що передбачені угодою, згідно вимог та процедур банку.
- Реєстрація контрагентів в АБС Б2.
- Відкриття та виконання операцій за поточними рахунками фізичних осіб.
- Відкриття та ведення депозитних рахунків фізичних осіб.
- Внесення в АБС Б2 для подальшого формування файлів звітності .
- Обслуговування операцій купівлі/продажу/обміну безготівкової валюти по поточних рахунках фізичних осіб.
- Обслуговування валютно-обмінних операцій.
- Обслуговування клієнтів без відкриття рахунків.
- Оформлення операцій з готівкою для підкріплення або вивезення надлишків коштів з каси відділення.

АТ «ОТП Банк»

(01.09.2009 –15.09.2010)

Експерт з обслуговування приватних клієнтів

Відділення «Оболонське»

Здійснення продажу повного спектру банківських продуктів, консультування стосовно тарифів Банку та поточне обслуговування банківських продуктів фізичних осіб згідно з діючими процедурами банку, а саме:

- консультування стосовно існуючих банківських продуктів, тарифів та змін в них;
- оформлення та підписання договорів на відкриття;

- поточних/депозитних/карткових рахунків фізичних осіб, оформлення документів для закриття та переоформлення поточних/депозитних/карткових рахунків в національній та іноземній валюті фізичних осіб;
 - оформлення документів на внесення коштів на поточні/карткові/депозитні рахунки, для розміщення, поповнення та закриття депозитів в національній та іноземній валюті фізичними особами;
 - оформлення документів для видачі готівкових коштів з поточних/карткових/транзитних рахунків в національній та іноземній валюті фізичних осіб, в тому числі при закритті поточних/карткових/депозитних рахунків;
 - підготовка платіжних документів на перерахування коштів з поточних рахунків фізичних осіб в національній та іноземній валюті;
 - підготовка документів для купівлі-продажу валюти, для конвертації (обміну) валюти, на МВРУ;
 - підготовка офіційних довідок та виписок по поточним, депозитним, кредитним та картковим рахункам фізичних осіб;
 - надання реквізитів по картковим та поточним рахункам фізичних осіб;
 - прийняття будь-яких заяв від фізичних осіб щодо обслуговування діючих кредитів;
 - підготовка касових та платіжних документів на сплату комісій, пені та штрафів;
 - оформлення дострокового повного або часткового погашення кредиту та розрахунок графіків платежів при достроковому погашенні кредитів;
 - оформлення договорів страхування;
- ведення юридичних справ клієнтів-фізичних осіб;
- дотримання стандартних процедур та трудової дисципліни;
 - відповідальність за збереження комерційної та банківської таємниці;

АТ «ОТП Банк»

(08.11.2007 – 31.08.2009)

Фахівець сектору продажу банківських продуктів управління мережі продажів

- проведення консультацій для існуючих та потенційних клієнтів фізичних осіб з питань банківських продуктів;
- попередня оцінки кредитоспроможності позичальника (проведення скорингу);
- збільшення потоку клієнтів у філії та відділення банку, шляхом призначення зустрічей для клієнтів фізичних осіб;
- виконання наставницьких функцій – навчання нового персоналу;
- інформаційна підтримка існуючих клієнтів;
- роз'яснення тарифів Банку приватним клієнтам;
- роз'яснення клієнтам правил користування платіжними картами, надання рекомендацій щодо їх застосування;
- надання інформації існуючим клієнтам по залишкам на їх поточних, депозитних, кредитних рахунках, відповідно до розроблених внутрішніх процедур.

Додаткові відомості

Знання мов:

вільне володіння українською та російською мовами;

німецька – розмовна;

англійська - розмовна;

сербський – початковий рівень;

в'єтнамський - початковий рівень;

іспанська - початковий рівень.

Професійні кваліфікації:

- знання нормативної та законодавчої бази
- володіння банківськими програмами
- продаж банківських продуктів приватним клієнтам
- проведення переговорів з клієнтами

Сімейний стан:

одружений, маю сина.

Пройшов курс військової підготовки за програмою підготовки офіцерів запасу у Національній академії оборони України, «Молодший лейтенант запасу»

Особисті якості:

- добрі організаторські здібності
- вмю брати на себе відповідальність
- активний та працелюбний
- ініціативний та креативний
- пунктуальний та організований
- комунікабельний
- прагну до самореалізації
- вмю працювати в команді
- без шкідливих звичок