

Бабенко Олександр



НАЧАЛЬНИК, КЕРІВНИК ВІДДІЛУ ПРОДАЖІВ, 39 000 ГРН.

🔄 13 марта 📍 Город: [Київ](#)



Возраст: 47 лет

Режим работы: полный рабочий день

Категории: Производство, Сельское хозяйство, агробизнес, Торговля, продажи, закупки

✓ Состою в браке ✓ Есть дети ✓ Готов к командировкам

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

Опыт работы

Директор департаменту продажів (ДП) Київського регіонального департаменту продажів (ДП)

Страхова компанія «ГРАВЕ УКРАЇНА» (Фінанси), Київ

04.2020 – 02.2025 (4 года 10 месяцев)

Обязанности:

- Керівництво та координація роботи департаменту продажів у регіоні.
- Виконання та перевиконання планів продажів (+15% середньорічне зростання).
- Аналіз ринку та конкурентного середовища, участь у розробці нових програм і продуктів.
- Організація точок продажів, збільшення клієнтської бази на 20%.
- Розподіл каналів продажів, контроль якості обслуговування.
- Фінансове планування роботи департаменту та кожного працівника.
- Проведення перевірок з питань продажів та якості обслуговування.
- Підбір, навчання та оцінка ефективності персоналу та агентів.
- Підготовка та участь у тендерних закупівлях.

Начальник відділу клієнтів мікро-, малого та середнього бізнесу

АТ "Ощадбанк" (Фінанси), Київ

03.2018 – 03.2020 (2 года)

Обязанности:

- Пошук і залучення нових клієнтів у сегменті мікро-, малого та середнього бізнесу.
- Проведення переговорів, презентацій, підготовка комерційних пропозицій.
- Оцінка фінансового стану та репутації клієнтів, укладання та супровід угод, крос-продаж банківських продуктів.
- Організація ефективної роботи співробітників підрозділу по належному обслуговуванню клієнтів та у процесі виконання поставлених завдань, налагодження комунікацій між співробітниками та підрозділами Головного управління.
- Координація роботи відділу, контроль, навчання та розвиток співробітників.

Начальник відділу організації продажів

АТ «Ощадбанк» (Фінанси), Київ

09.2016 – 03.2018 (1 год 5 місяців)

Обязанности:

- Управління відділом, контроль виконання планових показників.
- Координація установ, аналіз і контроль продажів.
- Навчання персоналу корпоративним стандартам і технікам продажу.
- Підбір працівників та оцінка компетенцій.
- Організація інформування та презентацій для клієнтів.
- Аналіз клієнтської бази, розвиток крос-продажів.
- Участь у розгляді та вирішенні конфліктних ситуацій з клієнтами.

Заступник директора з роздрібного бізнесу

ПАТ «БАНК ФОРУМ» (Фінанси), Житомир

06.2013 – 06.2015 (2 года)

Обязанности:

- Забезпечував виконання планів продажу банківських продуктів та перевиконання бюджетних показників.
- Залучав нових клієнтів і розвивав довгострокові партнерські відносини.
- Аналізував ринок та конкурентів, визначав нові можливості для зростання продажів.
- Контролював кредитний портфель, запобігаючи простроченій заборгованості.
- Продавав супутні продукти та підвищував якість сервісу.
- Проводив презентації, тренінги та наставництво для співробітників.
- Дотримувався внутрішніх процедур банку та вимог фінансового моніторингу

Керуючий відділення Житомирська дирекція

ПАТ "БАНК ФОРУМ" (Фінанси), Житомир

04.2012 – 10.2012 (5 місяців)

Обязанности:

- Керував командою відділення: планував роботу, розподіляв завдання, контролював виконання, проводив навчання та тренінги.
- Забезпечував зростання фінансових результатів через аналіз доходів, витрат та ефективності діяльності.
- Розробляв і реалізовував стратегії залучення клієнтів, налагоджував партнерства з автосалонами, страховими компаніями та агентствами нерухомості.
- Проводив переговори та презентації для юридичних осіб і трудових колективів.
- Оцінював фінансовий стан клієнтів, формував кредитні досьє та запобігав простроченій заборгованості.
- Забезпечував дотримання законодавства, внутрішніх регламентів та стандартів сервісу.
- Досягав планових показників продажу банківських продуктів; успішно відкрив і розвинув підрозділ «з нуля».

Директор відділення

ПАТ КБ «Правекс-Банк» (Фінанси), Житомир

01.2009 – 12.2011 (2 года 10 місяців)

Обязанности:

- Організовував роботу відділення та ефективно керував командою.
- Активно залучав нових клієнтів і збільшував обсяги продажів банківських продуктів.
- Аналізував ринок та визначав перспективні сегменти клієнтів.
- Оцінював ефективність роботи відділення та впроваджував покращення.
- Забезпечував високий рівень сервісу й здійснював наставництво співробітників.

начальник відділення №42

ВАТ «ВіЕйБі Банк» (Фінанси), Житомир
04.2007 – 11.2009 (2 года 7 місяців)

Обязанности:

- Залучав клієнтів (фізичних та юридичних осіб), консультував і супроводжував угоди.
- Проводив аналіз діяльності клієнтів, структурував кредити, готував та захищав кредитні резюме.
- Здійснював видачу та післяпродажний супровід кредитів.
- Продавав кредитні продукти, акредитиви, гарантії; знайомий з операціями факторингу.
- Пройшов тренінги з ефективних продажів, комплексного фінансового обслуговування, комунікацій та менеджменту (VAB академія, Київ).

менеджер з продажу кредитних продуктів

відділення Першої Київської філії АТ ВАБанк (Фінанси), Житомир
11.2006 – 04.2007 (5 місяців)

заступник керуючого відділення №6

ЖРУ Приватбанку (Фінанси), Житомир
06.2006 – 11.2006 (5 місяців)

старший менеджер індивідуального бізнесу відділення №6

ЖРУ Приватбанку (Фінанси), Житомир
03.2006 – 06.2006 (3 місяця)

менеджер по банківському обслуговуванню фізичних осіб відділу моніторингу кредитів та заставних операцій

ЖРУ Приватбанку (Фінанси), Житомир
06.2004 – 02.2005 (8 місяців)

економіст відділу кредитних операцій індивідуального бізнесу

ЖРУ Приватбанк Житомир
06.2004 – 02.2005 (8 місяців)

спеціаліст з кредитування на торговій точці

ЖРУ Приватбанк (Фінанси), Житомир
01.2004 – 06.2004 (5 місяців)

головний спеціаліст-бухгалтер відділу виконання бюджету

УПФУ Чернігівського р-ну (Державний сектор), чернігів
07.2002 – 01.2004 (1 год 6 місяців)

касир обмінного пункту

АКБ «Полікомбанк» (Фінанси), чернігів
08.2001 – 07.2002 (10 місяців)

Образование

Державна агроекологічна академія України (Житомир)

Спеціальність: економічний ф-т, облік та аудит, економіст-бухгалтер,
полное высшее, 09.1996 – 06.2001 (4 года 9 месяцев)

Дополнительное образование

- КУРС: WEB технології в сучасному бізнесі: CRM системи, хмарні сервіси, сервіси Google та Microsoft, чат-боти та ШІ при Сумському ДПУ ім. Макаренка
- На базі тренінг-центру VAB академія (м. Київ) успішно пройшов тренінги на теми: «Техніка ефективних продажів», «Комплексне фінансове обслуговування клієнтів в структурному підрозділі банку», «Ефективна комунікація» та «Ефективний менеджмент». Працюючи у ПАТ КБ «Правекс-Банк» приймав участь у бізнес-тренінгу «Директор відділення» за напрямком «Ефективні продажі». Успішне проходження тренінгів з продажів та менеджменту в ПАТ «БАНК ФОРУМ», АТ «Ощадбанк» та СК «Граве Україна»

Знание языков

Украинский - Продвинутый (свободно), Русский - Продвинутый (свободно), Французский - Начальный

Дополнительная информация

Знание компьютера, программ: Впевнений користувач MS Office та інших багатьох спеціалізованих програм фінансових установ. Досвід участі на тендерних закупівельних майданчиках.

Личные качества, хобби, увлечения, навыки: Комунікабельність, ініціативність, вміння працювати в команді, високий рівень концентрації уваги, самостійність у прийнятті рішень, вміння брати на себе відповідальність, активність та висока працездатність.

Цель поиска работы, пожелания к месту работы: Створення (підбір, навчання, мотивація), організація та управління командами і мережі, продажі, розвиток каналів продажів, переговори та розвиток партнерств, контроль якості обслуговування та впровадження стандартів.