

# Бабенко Олександр



**НАЧАЛЬНИК, КЕРІВНИК ВІДДІЛУ ПРОДАЖУ, 39 000 ГРН.**

🔄 11  
апреля

📍 Город: [Київ](#)



Возраст: 46 лет

Режим работы: полный рабочий день, свободный график работы, удаленная работа

Категории: Банковское дело, ломбарды, Руководство, 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 – По настоящее время (5 лет )

#### Обязанности:

- організація та контроль за здійсненням продажів страхових продуктів (діяльності пов'язаної з укладенням договорів страхування) у відповідності з методичними вказівками та стандартами;
- виконання плану продажів страхових продуктів, аналіз і встановлення причин виконання/невиконання поставлених бюджетів, висновки і пропозиції щодо поліпшення показників;
- участь в зборі інформації щодо ринку та конкурентного середовища та участь в розробці нових програм, продуктів та систем мотивації;
- встановлення та налагодження ділових контактів з клієнтами;
- контроль за якісним обслуговуванням клієнтів згідно зі стандартами Товариства;
- організація діяльності ДП (аналіз клієнтської бази, виявлення цільових груп пріоритетних клієнтів і продаж страхових продуктів, розподіл каналів продажів між працівниками, загальна координація діяльності підпорядкованих підрозділів, розширення клієнтської бази Товариства, забезпечення контролю за збором даних про потенційних клієнтів з метою створення бази даних потенційних клієнтів, сприяння збільшенню об'єму продажів страхових продуктів Товариства, організація на території, за місцезнаходженням ДП, точок продажів з метою залучення нових клієнтів, контроль якості обслуговування клієнтів працівниками підпорядкованих підрозділів);
- забезпечення планування (фінансового планування загальних результатів роботи ДП, а також індивідуальне планування фінансових результатів кожного працівника ДП по кожному каналу продажів, оперативне планування діяльності ДП, планування потреб для забезпечення діяльності у різних каналах продажів);
- пошук та підбір персоналу для ДП (пошук, підбір нових працівників та страхових агентів, відбір кандидатів і надання рекомендацій уповноваженій особі Товариства для прийняття рішення щодо укладення трудового договору з кандидатом, здійснення пошуку нових партнерів та страхових агентів, участь у проведенні навчальних заходів, семінарів та тренінгів, оцінка діяльності працівників ДП та страхових агентів, ;
- контроль за забезпеченням обліку та збереженням бланків суворої звітності та/або бланків суворого обліку;
- організація звітності працівників ДП, страхових агентів за всіма каналами продажів;
- стимулювання різних каналів продажів страхових продуктів в частині збільшення об'ємів продажів та аналіз ефективності кожного каналу продажів;

- підготовка та участь в процесі тендерних закупівель на спеціалізованих майданчиках;
- контроль за діяльністю працівників, страхових агентів та партнерів ДП;
- забезпечення оперативної звітності ДП перед Товариством.

## Начальник відділу клієнтів мікро-, малого та середнього бізнесу

Дарницької філії АТ «Ощадбанк» (банки, фінанси), Киев

03.2018 – 03.2020 (2 года )

### Обязанности:

- пошук та залучення на обслуговування потенційних клієнтів. мікро-, малого та середнього бізнесу, виявлення їх потреби щодо банківського обслуговування, в т.ч здійснення моніторингу клієнтської бази відділення з метою здійснення крос-продажів банківських продуктів;
- організація і проведення зустрічі (перемовини) з клієнтами, презентації, підготовка та надсилання комерційних пропозицій клієнтам щодо співпраці з банком;
- забезпечення координації роботи клієнтів мікро-, малого та середнього бізнесу з Банком в частині взаємодії зі всіма необхідними підрозділами Головного управління;
- супроводження портфеля активних клієнтів мікро-, малого та середнього бізнесу, а саме: своєчасне інформування клієнтів про нові банківські продукти і про всі зміни, які стосуються клієнтського обслуговування, забезпечення наявності (оновлення) актуальної інформації про клієнтів у системах банку;
- забезпечення розрахункового обслуговування корпоративних клієнтів за операціями з купівлі/продажу/обміну іноземної валюти на МВРУ та переказів іноземної валюти та в гривні з нерезидентами;
- здійснення ідентифікації, верифікації та вивчення клієнтів мікро-, малого та середнього бізнесу, виявлення операцій, які підлягають фінансовому моніторингу, надання повідомлень про такі операції відповідальному працівнику з фінансового моніторингу;
- здійснення оцінки фінансового стану клієнтів та оцінку репутації клієнтів при зборі документів на кредитування;
- забезпечення підписання договорів за кредитними операціями, в т.ч. документарними операціями та операціями з авалювання векселів, що підготовлені ГУ;
- участь у перевірці стану та умов зберігання предметів забезпечення та інформування позичальника щодо продовження терміну дії договорів страхування; у заходах щодо роботи з та її погашення згідно діючих нормативних документів Банку;
- організація ефективної роботи співробітників відділу по належному обслуговуванню діючих клієнтів та у процесі виконання поставлених перед відділом задач : навчання, розвиток персоналу, налагодження комунікацій між співробітниками, контролі;
- участь у робочих нарадах, семінарах з питань, що належать до компетенції підрозділу;
- забезпечення виконання доведених планових показників з продажу банківських продуктів та інших видів діяльності;
- забезпечення проходження співробітниками відділу дистанційного навчання, участі в семінарах, тренінгах, за необхідності, проведення додаткового навчання;
- виконання вимоги із забезпечення безпеки інформації, передбачені законодавством України та внутрішніми нормативними документами Банку;
- виконання інших обов'язків, віднесених до компетенції підрозділу, визначені керівником підрозділу або керівництвом Банку, передбачені законодавством України та внутрішніми документами Банку.

## Начальник відділу організації продажів

Шевченківської філії АТ «Ощадбанк» (банки, фінанси), Киев

09.2016 – 03.2018 (1 год 5 місяцев)

### Обязанности:

- організація роботи відділу, керівництво відділом, розподіл посадових завдань та обов'язків між працівниками відділу, контроль за їх виконанням;
- організація та координація установ віднесених до зони відповідальності з питань продажів послуг та виконання планових завдань;

- аналіз та контроль продажів послуг в установах віднесених до зони відповідальності;
- контроль за дотриманням корпоративних стандартів та якістю обслуговування;
- збір, аналіз, консолідація звітності з продажів та виконання планових завдань;
- надання пропозицій щодо розвитку мережі, закриття установ, режиму роботи установ, чисельності працівників;
- навчання персоналу корпоративним стандартам, стандартам якісного обслуговування, нормативно-правовим документам, технологіям продажу послуг, розвитку крос-продажів;
- доведення планових завдань до підлеглих установ та контроль їх виконання;
- організація інформування клієнтів щодо послуг шляхом проведення презентацій, розповсюдження рекламних матеріалів, листування та телефонних переговорів з клієнтами;
- зустрічі з керівниками підприємств, організацій, установ з питань залучення на обслуговування на ЗКП, партнерські програми по кредитуванню населення на придбання товарів, що виробляються/продаються даними підприємствами;
- взаємодія з іншими підрозділами з питань продажів та розвитку бізнесу;
- аналіз клієнтської бази з метою здійснення крос-продажів;
- організація та проведення робочих нарад, семінарів, тренінгів з питань продажу та якості обслуговування
- участь у розгляді заяв, звернень клієнтів, вирішення складних та конфліктних ситуацій з клієнтами;
- проведення тематичних перевірок з питань продажів та якості обслуговування працівників установ, вигляд установ , обладнання, розміщення рекламних матеріалів;
- проведення виїзних перевірок, подання клопотання про притягнення до дисциплінарної та матеріальної відповідальності працівників, а також клопотання про заохочення;
- підбір працівників, співбесіда та оцінка компетенцій.

## Заступник директора Житомирської дирекції з роздрібного бізнесу

ПАТ «БАНК ФОРУМ» (банки, фінанси), Житомир  
06.2013 – 05.2015 (1 год 10 місяців)

## Керуючий Житомирська дирекція

ПАТ «БАНК ФОРУМ» (банки, фінанси), Житомир  
05.2012 – 06.2013 (1 год 1 місяць)

## Директор відділення

ПАТ КБ «Правекс-Банк» (банки, фінанси), Житомир  
01.2009 – 11.2011 (2 года 10 місяців)

## Начальник відділення №42 Житомирської філії

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

## Менеджер з продажу кредитних продуктів відділення 1-ї Київської філії

АТ ВАБанк (банки, фінанси), Житомир  
03.2007 – 04.2007 (1 місяць)

## Заступник керуючого відділенням №6

ЖРУ Приватбанку (банки, фінанси), Житомир  
06.2006 – 02.2007 (8 місяців)

## Старший менеджер індивідуального бізнесу відділення №6

ЖРУ Приватбанку (банки, фінанси), Житомир  
03.2006 – 06.2006 (3 місяця)

## Менеджер відділу моніторингу кредитів та заставних операцій

ЖРУ Приватбанку (банки, фінанси), Житомир

02.2005 – 02.2006 (1 год )

## Економіст відділу кредитних операцій індивідуального бізнесу

ЖРУ Приватбанку (банки, фінанси), Житомир

06.2004 – 02.2005 (8 місяців)

## Головний спеціаліст-бухгалтер відділу виконання бюджету

УПФУ Чернігівського р-ну (Державна служба), Житомир

06.2002 – 11.2002 (5 місяців)

## Касир обмінного пункту

АКБ «Полікомбанк» (банки, фінанси), чернігів

08.2001 – 07.2002 (10 місяців)

## Образование

### Державна агроекологічна академія України м. Житомир

Спеціальність: «Облік та аудит»

полное высшее, 09.1996 – 06.2001 (4 года 9 месяцев)

## Дополнительное образование

- Техніка ефективних продажів», «Ефективна комунікація» та «Ефективний менеджмент» в VAB академія (м. Київ)
- «Директор відділення» за напрямком «Ефективні продажі» ПАТ КБ «Правекс-Банк»
- Тренінги з продажів та менеджменту в ПАТ «БАНК ФОРУМ», АТ «Ощадбанк» та СК «Граве Україна»

## Знание языков

Французский - Ниже среднего, Украинский - Продвинутый (свободно), Русский - Продвинутый (свободно)

## 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: Досвід роботи в різних галузях банківської сфери, організація роботи колективу для максимального досягнення поставлених цілей, відкриття підрозділу " з нуля" та виведення його в беззбитковість за короткий період. Вміння вести переговори з клієнтами та партнерами, успішна реалізація проектів. Відповідальність, комунікабельність, ініціативність, ввічливість, вміння спілкуватися з людьми, здатність освоювати нові ділянки та сфери роботи за короткий період, високий рівень концентрації уваги, самостійність у прийнятті рішень, вміння брати на себе відповідальність, активність та висока працездатність.

Цель поиска работы, пожелания к месту работы: Робота в успішній компанії, бажання застосувати свої навички в нових сферах діяльності. Маю офіційну відстрочку від мобілізації.