

КОНТАКТНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

 mtuleuova@gmail.com

* + 7 747 026 63 30
* + 7 777 779 68 74

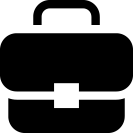
 + 7 777 779 68 74

 linkedin.com/in/merey-tuleuova

МЕРЕЙ

**ТУЛЕУОВА**

МЕНЕДЖЕР СРЕДНЕГО ЗВЕНА, РУКОВОДИТЕЛЬ

 ОПЫТ РАБОТЫ

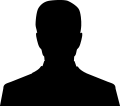
**РУКОВОДИТЕЛЬ НАПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖ**

ДБ АО «Банк Хоум Кредит»  Астана, РК

Эксперт, практик по организации Банковской сети с нуля, организации продаж и расширение партнёрской сети в потребительском кредитовании. Наличие навыков ведения переговоров с партнерами Банка, постановки задач и планирования стратегии развития в Потребительском кредитовании. Стаж руководящей работы в данной отрасли более 7 лет.

Присутствуют личностные качества, помогающие эффективно управлять людьми, мотивировать команду и достигать установленных целей.

Целеустремленная, ответственная, стрессоустойчивая. трудолюбивая. Team Leader и Coacher.

 ОБО МНЕ

Динамичное развитие канала локальных партнеров в г Астана. Продвижение финансовых продуктов банка на рынке. Увеличение дистрибьюторской сети (сеть банковских партнеров за 2016 год увеличена на 200 точек). Выполнение плана продаж, контроль качества продаж и сопутствующих процессов.

Сохранение доли объема продаж среди конкурентов.

Постоянная отработка новых сегментов и как результат – существенный рост продаж (прирост продаж до 200% по отношению к прошлому году по отдельным сегментам товаров), анализ потенциала рынка.

Набор и обучение команды менеджеров по развитию бизнеса.

Проведение промо-акций с ключевыми партнерами.

Июль 2014 –

октябрь 2017

Август 2013 –

июль 2014

**БИЗНЕС ЛИДЕР POS**

ДБ АО «Банк Хоум Кредит»  Астана, РК

Развитие и контроль POS кредитования в г Астана.

Продвижение финансовых продуктов банка на рынке.

Увеличение дистрибьюторской сети.

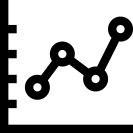
Выполнение плана продаж, контроль качества продаж и сопутствующих процессов.

Сохранение доли объема продаж среди конкурентов.

Набор и обучение команды менеджеров по развитию бизнеса и кредитных менеджеров.

Проведение промо-акций с ключевыми партнерами.

Организация мероприятий, направленных на командо- образование.

НАВЫКИ

Развитие и контроль бизнеса в вверенном регионе.

Продвижение финансовых продуктов банка на рынке.

Увеличение дистрибьюторской сети.

Выполнение плана продаж. Сохранение доли объема продаж среди конкурентов.

Постоянная отработка новых сегментов и как результат – существенный рост продаж, анализ потенциала рынка.

Набор и обучение команды менеджеров по развитию бизнеса.

Контроль работы существующих направлений продаж.

Июнь 2011 –

август 2013

**РЕГИОНАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР**

ДБ АО «Банк Хоум Кредит»  Астана, РК

Риск Менеджмент

Time Менеджмент

HRМенеджмент

Team Building

Аналитика

Уверенный пользователь ПК:

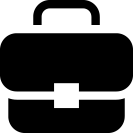
MS Office

MS Access

Internet, Outlook

Инфографика

Adobe Reader

 ОПЫТ РАБОТЫ (продолжение)

Сентябрь

2010 –

июнь 2011

**МЕНЕДЖЕР ПО РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА**

ДБ АО «Банк Хоум Кредит»  Астана, РК

Открытие новых точек, развитие сети партнеров, выполнение плана продаж, обучение и набор кредитных менеджеров. Удержание доли среди конкурентов.

Июнь 2009 –

сентябрь 2010

**СПЕЦИАЛИСТ ПО КРЕДИТАМ**

ДБ АО «Банк Хоум Кредит»  Астана, РК

Доставка кредитных досье, проверка и авторизация в системе, обучение банковских агентов-партнеров.

Контроль качества оформляемых документов.

 ОБРАЗОВАНИЕ

2007–

2009

Университет «Туран-Астана»  Астана, РК

Квалификация: Финансист

**ФИНАНСЫ**

2001–

2006

**Ветеринарная санитария**

Казахский Аграрный университет им С.Сейфуллина  Астана, РК

Квалификация: Ветеринарно-санитарный врач

**Тренинги и курсы**

Стандарты менеджмента

Тайм-менеджмент

Переговоры

Коучинг

Рекрутинг

Национальность: **Казашка**

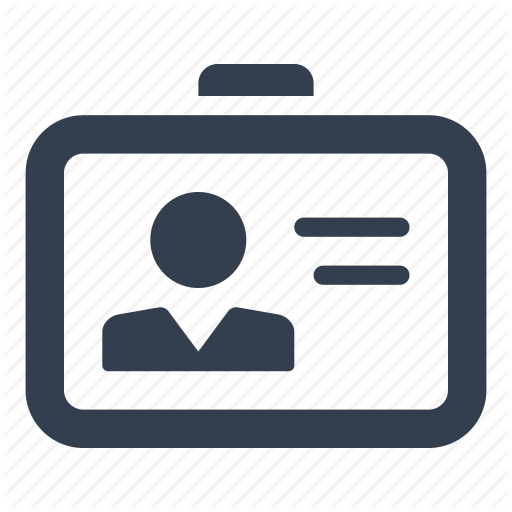
Гражданство: **Республика Казахстан**

Возраст: **34 года**

Семейное положение: **не замужем**

Место проживания: **Астана, Казахстан**

Дополнительная информация: **личное авто, водительское удостоверение категории В**

 ПЕРСОНАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Я