|  |  |
| --- | --- |
|   | г. Караганда мкр. Степной -2, д. 2 кв. 73 |
| 🕾 дом. 8 (7212) 774-502🕾 моб.+7 777 766 49 84🖅 Dlenkov77@mail.ru |

Леньков Дмитрий Анатольевич

 **26.03.1977**

|  |  |
| --- | --- |
| Цель | Соискание вакантной должности с учетом имеющегося опыта.  |
| Ключевые навыки | * Опыт активных продаж и ведения переговоров на любом уровне.
* Отличное знание регионального рынка потенциальных клиентов.
* Опыт структурирования кредитных сделок любого уровня.
* Знание основ бухгалтерского учета, методов экономического анализа, бюджетного управления, форм финансовой и управленческой отчетности.
* Опыт реализации инвестиционных проектов с нулевой стадии до выхода на планируемые показатели.
 |
| Опыт работы | **C января 2015 по июнь 2017**  **Группа компаний «ГорКомТранс», «Азия Ойл»** **г. Караганда**Финансовый директор, Заместитель директора по развитию * Изыскание финансовых ресурсов в банках и государственных институтах для реализации проектов группы компаний
* Расчет эффективности инвестиционных проектов
* Оптимизация затрат компании
* Сопровождение инвестиционных проектов от нулевого этапа до выхода на планируемую мощность
* Руководство коммерческим блоком (продажи, снабжение материалами и оборудованием)
* Внедрение новых направлений бизнеса группы компаний
* Ведение переговоров с партнерами на уровне ТОП менеджмента в рамках осуществляемых обязанностей
 |
|  | **C ноября 2013 по декабрь 2014**  **АО «Forte Bank»**  **Филиал по Карагандинской области**Начальник отдела корпоративного и МСБ банкинга* Активные продажи линейки продуктов для МСБ и корпоративного бизнеса в регионе
* Ведение деловых переговоров на уровне топ менеджмента
* Проведение анализа финансово – хозяйственной деятельности компаний
* Защита проектов на кредитном комитете
* Организация и контроль работы кредитного подразделения филиала
* Подготовка отчетности по развитию бизнеса в регионе
* Удержание существующих клиентов банка
 |
|  | **С октября 2011 по сентябрь 2013 года**  **АО ДБ «Альфа-банк»** **Филиал в г. Караганда** Заместитель директора филиалаЗаместитель руководителя Представительства* Активные продажи всей линейки банковских продуктов
* Развитие МСБ и корпоративного и розничного бизнеса в регионе
* Ведение деловых переговоров на уровне топ менеджмента
* Удержание существующих клиентов банка
* Анализ финансово – хозяйственной деятельности компаний
* Мониторинг финансовых продуктов конкурентов в регионе
* Защита проектов на кредитном комитете
* Организация и контроль работы управления по развитию бизнеса
* Подготовка отчетности по развитию бизнеса в регионе
 |
|  | **2006-2011 АО «Народный банк Казахстана»**  г. КарагандаГлавный менеджер по работе с клиентамиВедущий менеджер по работе с клиентамиАссистент менеджера по работе с клиентами* Поиск потенциальных клиентов банка
* Ведение деловых переговоров на уровне топ менеджмента компаний
* Анализ финансово – хозяйственной деятельности компаний
* Формирование пакета документов для рассмотрения кредитных заявок
* Подготовка и защита проектов для финансирования банком
* Подготовка договоров для заключения с клиентами
* Ведение внутреннего документального учета по кредитованию
* Мониторинг использования и погашения кредитных средств
* Классификация и мониторинг качества ссудного портфеля
* Удержание существующих клиентов банка

**2004-2006 АО «Валют - Транзит Банк»**  г. КарагандаНачальник расчетно-кассового отделаДепозитный офицер расчетно-кассового отдела 2000 - 2004 АО «Народный Банк»  Жамбыльский районный филиал Народного банка  Северо-Казахстанская областьЗаведующий операционной частиКонтролер – кассир операционной части**1998-2000 Жамбыльское районное финансовое управление**  Северо-Казахстанская областьГлавный специалист отдела бухгалтерской отчетности и анализаГлавный специалист отдела бюджетного планирования |
| Образование | 1994-1998 Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза  г. Караганда  Факультет: Экономики и управления Специальность: Экономист-менеджерПрохождение курсов начальной школы бизнеса в МГТУ – май – июль 2005Прохождение курсов в корпоративно учебном центре «Halyk Training Center»:октябрь 2006 «Технология продаж»октябрь 2006 «Предварительный анализ финансового состояния заемщика»Прохождение курсов «Hock Accountancy Training»:март 2007 «Полный финансовый анализ заемщика» |
| Личные качества | Аналитические способности, ответственность, исполнительность, уравновешенность, умение добиваться поставленных целей, умение работать как в команде, так и самостоятельно. |
| Дополнительные сведения: | Семейное положение – женат, воспитываю 2-х сыновейВодительские права категории «А», «В», «С», собственный автомобильПК – опытный пользовательУвлечения – охота, рыбалка. |