Samir Əsədov
Ünvan 1
Ünvan 2
Tel: 012\*\*\* \*\* \*\*
Mob: +99455 \*\*\* \*\* \*\*
E: \*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*”gmail.com

***Şəxsi Xülasə***

***Kariyera Tarixi***

***Bank Meneceri***- Bankın adı
May 2007 – günümüzədək
müxtəlif maliyyə əməliyyatlarının aparılması.

* Bankın gəlirlərini maksimuma qədər artırmaq və banka yeni müştərilər cəb etmək məqsədilə ağır iş rejmində çalışmaq və s.
* Müştəri məmnunluğuna nail olmaqdan ötrü bankın işçi heyyətinin yüksək səviyyədə idarə olunması
* müxtəlif maliyyə əməliyyatlarının aparılması.
* Girov, borc və sığorta kimi bank məhsullarının alınıb satılmasında bütün potensialı ortaya qoymaq
* Müştəri hesablarının idarə olunması.
* Rəqabətli mühitdə düzgün davranışın təmin olunması
* Şöbənin gündəlik iş qrafikini idarə olunması.
* Məqsədlərin müəyyənləşdirilməsi və onlara nail olunması
* reklam və müsahibə işlərinə nəzarət.
* Bank və müştəri arasında qarşılıqlı inamın qurulmasına xidmət edən siyasətin işlənib hazırlanması.
* Bankın işçi heyyətinin idarə və motivasiya olunması
* Müştərilərlə mütəmadi görüş

***Köməkçi Bank Meneceri*** – Bankın adı
Yanvar 2005 - May 2007
Baş ofisdə təşkil olunan iclas və konfranslarda iştirak.

* Müştəri sorğuları və şikayətləri ilə yaxından maraqlanmaq.
* Müştərilərlə nəzakətli davranaraq, onlara kredit kartları və bank hesabı məsələlərində düzgün məsləhət və istiqamətin verilməsi
* Lokal mühasib və dövlət agentliklər I ilə yaxın əməkdaşlıq
* Regional mərkəzlərə mütamadı hesabatlaın verilməsi

***Peşəkar Təcrübə***

**Bank Sahəsində**

* Effektiv satış strategiyasının planlaşdırılması.
* Şəxsi borclar, kredit kartlar və s. bank məhsulları ilə əlaqədar məsuliyyətin öz üzərinə götürülməsi

**İdarəetmə Sahəsində**

* Fərdi eləcə də əməkdaş müştərilərlə güclü biznes əlaqələrinin qurulması.
* Effektiv qərarların qəbul edə bilmək
* Biznes əməliyatlaının əla səviyyədə qavranılması.
* İnsan resurslarınınıla idarə dilməsi qabiliyyəti.
* Mövcud və yeni maliyyə məhsullarının satış qabiliyətinin yönləndirilməsi.
* Müştəri məmnunluğunun əldə olunması üçün ciddi-cəhdlə işləmək.

**Əsas Keyfiyyət və Bacarıqlar**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Müştəri Məmnunluğu | Beynəlxalq Bankçılıq | Menecment İnformasiyası |
|  | Change management | Müştəri münasibətləri |
| İdeal Seçim bacarıqları | Biznes modelləşdirməsi | Korporativ Bankçılıq |
| Maksimal sərmayə | Layihə menecmenti | Marketinq |

**Əvvəlki Kariyera Tarixi**

Kassir                                   Müəsisənin adı                               2004 - 2005

**Academik Nailiyyətlər**

Diplom- Korporativ Bankçılıqda
beynəlxaq Münasibətlər üzrə bakalavr dərəcəsi- Mançestr Universiteti - 2006

**Tövsiyyə məktubları** – tələbdən asılı olaraq mümkündür.

Sürücülük vəsiqəsi: var
Ailə Vəziyyəti: Evli