



Солодовникова Ольга Сергеевна

Женщина, 31 год, родилась 21 мая 1993

+7 (977) 6222183

ossolodovnikova@gmail.com — предпочитаемый способ связи

Другой сайт: <https://t.me/OlgaSoloSh>

Проживает: Сочи

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Не готова к переезду, не готова к командировкам

Желаемая должность и зарплата

Бизнес-тренер, методолог

Специализации:

— Бизнес-тренер

Занятость: частичная занятость, проектная работа

График работы: сменный график, гибкий график, удаленная работа

Желательное время в пути до работы: не имеет значения

Опыт работы — 9 лет 5 месяцев

Июнь 2021 —
Февраль 2024
2 года 9 месяцев

Открытие Инвестиции

Москва

Бизнес-тренер

1. Создавала и проводила тренинги по разным направлениям для IT-отделов, инвестиционных консультантов отдела продаж, сотрудников маркетинга и PR:

- Очные/дистанционные тренинги по технике продаж для инвестиционных консультантов
- Очные тренинги управленческих компетенций для руководителей IT-блоков и тимлидов проектов.

2. С нуля создала и курировала проект «Наставничество» в компании, масштабировала проект посредством вебинаров на сотрудников компании по всей России.

3. Участвовала в создании онлайн-курсов на платформе Websoft по разным тематикам, включая развитие soft skills сотрудников.

4. Совместно с коллегой создавала проекты Well-Being.

- «КиноОткрытие» - кинозал для просмотра фильмов, встреч с режиссерами и интересными людьми. По мере развития, проект также обрел онлайн-формат (кино-квизы, собственный мерч)

- «Больше, чем работа» - проект, который позволил объединить коллег вне работы по хобби и интересам.

Изначально задумывался как справочник с описанием хобби, фото и достижениями, далее масштабировали и начали выпускать также журнал, где брали интервью у коллег и интересными или необычными увлечениями.

Июль 2019 —
Июнь 2021
2 года

АльфаСтрахование-Жизнь

Москва, www.aslife.ru

Финансовый сектор

- Страхование, перестрахование

Менеджер развития (коуч)

- 1. Развитие продаж накопительного и инвестиционного страхования на территории Банков – партнеров.
- 2. Коучинг и обучение сотрудников банков-партнеров, построение партнерских отношений с руководителями отделений существующих банков-партнеров с целью организации и развития продаж НСЖ и ИСЖ.
- 3. Обеспечение выполнения отделениями банков-партнеров планов продаж страховых продуктов, оказание необходимой личной поддержки в сопровождении сделок НСЖ и ИСЖ в банках, мониторинг результатов обучения, регулярная оценка навыков продаж страховых продуктов сотрудников.

За время работы сотрудничала с 5 банками-партнерами. Из них 1 основной партнер (ПСБ) - работала на территории 10 офисов. Также были партнеры на поддержке продаж с личным присутствием (РСХБ, МИНБ, ТКБ, АТБ)

Октябрь 2014 —
Июль 2019
4 года 10
месяцев

Сбер

Москва, rabota.sber.ru/

Финансовый сектор

- Банк

Клиентский менеджер

Работа с клиентами МВС: привлечение и консультирование премиальных клиентов, продажа продуктов Банка и сложных инвестиционных инструментов

Образование

Высшее

2014

Забайкальский государственный университет, Чита

Факультет экономики и управления, Менеджмент

Ключевые навыки

Знание языков Русский — Родной

Навыки

- Тренинги Обучение и развитие Дистанционное обучение
- Обучение персонала Наставничество Адаптация персонала
- Верстка презентаций Тренинги для руководителей

Опыт вождения

Имеется собственный автомобиль

Права категории В

Дополнительная информация

Обо мне Работаю в банковской и страховой более 9 лет, стремлюсь расти и развиваться по карьерной лестнице.
Имеется опыт написания и проведения тренингов на площадках, а также проведение ТКС\ВКС.

Быстрообучаема и всегда достигаю поставленных целей. Присущее мне качество позитивно принимать изменения, позволило работать в офисе "Лин-лаборатории" Сбербанка, где мы создавали, корректировали и тестировали новые банковские продукты, которые впоследствии внедрялись в офисы Банка по России.

В свободное время занимаюсь спортом, читаю бизнес-литературу и художественные книги.