|  |  |
| --- | --- |
| Алексей Буков  05.12.1984 (34 года)  English – B1  Контакты:  +7 916 042 55 23  [aleks.bukov@gmail.com](mailto:aleks.bukov@gmail.com)  <https://www.facebook.com/aleksey.bukov.1>  English – B1 | Буков |
|  | |

**Ключевые компетенции:**

* Руководитель с 14-летним опытом работы в области кредитования в западных Банках;
* операционное и стратегическое планирование кредитного блока банка;
* анализ и оптимизация текущих бизнес процессов;
* подготовка и внедрение нормативных актов (инструкции, положения, методические материалы, технологические карты, системы мотивации);
* управление проектными группами;
* обучение и контроль младшего персонала и сотрудников офисов продаж;

**Профессиональный опыт:**

**03.2018 - по настоящее время**

|  |
| --- |
| **UniCredit Bank (Москва)** |

**Должность: Руководитель направления подготовки и проведения ипотечных сделок.**

**Основные обязанности:**

* Эффективное управление командой – 19 человек;
* Разработка и реализации кредитной, продуктовой линейки и тарифной сетки;
* Участие в продуктовом комитете, комитете по рискам, проектном комитете;
* Разработка и утверждение внутренних нормативных актов по кредитной политике, андеррайтингу, оценке залогов;
* Ведение переговоров с клиентами;
* Сопровождение крупных и системно значимых сделок;
* Проведение и анализ проведенного due diligence;
* Анализ рынка кредитования, сбор бенчмарков;
* Оптимизация бизнес процессов кредитного блока (автоматизация, стандартизация, сокращение сроков на каждом этапе);
* Организация обучения на базе учебного центра для Sales специалистов сети;
* Поиск путей повышения доходов;
* Внедрение современных цифровых технологий в курируемом подразделении;
* Разработка бизнес-требований к проектируемым ИТ-системам;

**Основные достижения:**

* Разработка и утверждение стратегии компании. За 5 месяцев работы были достигнуты следующие показатели:   
  1. Формирование профессиональной команды , штат 80 чел.  
  2. Продвижение компании на рынке ( упоминаемость и цитируемость во всех крупных изданиях, сайтах, радио, телевидение)  
  3. Открытие точек присутствия в 5 регионах России  
  4. Создание агентской сети   
  5. Ребрендинг  компании  
  6. Подключение прямое на биржу по всем секциям  
  7. Разработка и внедрение новой продуктовой линейки и тарифов  
  8. Увеличение клиентской базы и оборотов компании  
  9. Вывод на прибыльность за 4 месяца Разработка и утверждение стратегии компании. За 5 месяцев работы были достигнуты следующие показатели:   
  1. Формирование профессиональной команды , штат 80 чел.  
  2. Продвижение компании на рынке ( упоминаемость и цитируемость во всех крупных изданиях, сайтах, радио, телевидение)  
  3. Открытие точек присутствия в 5 регионах России  
  4. Создание агентской сети   
  5. Ребрендинг  компании  
  6. Подключение прямое на биржу по всем секциям  
  7. Разработка и внедрение новой продуктовой линейки и тарифов  
  8. Увеличение клиентской базы и оборотов компании  
  9. Вывод на прибыльность за 4 месяца Разработка и утверждение стратегии компании. За 5 месяцев работы были достигнуты следующие показатели:   
  1. Формирование профессиональной команды , штат 80 чел.  
  2. Продвижение компании на рынке ( упоминаемость и цитируемость во всех крупных изданиях, сайтах, радио, телевидение)  
  3. Открытие точек присутствия в 5 регионах России  
  4. Создание агентской сети   
  5. Ребрендинг  компании  
  6. Подключение прямое на биржу по всем секциям  
  7. Разработка и внедрение новой продуктовой линейки и тарифов  
  8. Увеличение клиентской базы и оборотов компании  
  9. Вывод на прибыльность за 4 месяца Разработка и утверждение стратегии компании. За 5 месяцев работы были достигнуты следующие показатели:   
  1. Формирование профессиональной команды , штат 80 чел.  
  2. Продвижение компании на рынке ( упоминаемость и цитируемость во всех крупных изданиях, сайтах, радио, телевидение)  
  3. Открытие точек присутствия в 5 регионах России  
  4. Создание агентской сети   
  5. Ребрендинг  компании  
  6. Подключение прямое на биржу по всем секциям  
  7. Разработка и внедрение новой продуктовой линейки и тарифов  
  8. Увеличение клиентской базы и оборотов компании  
  9. Вывод на прибыльность за 4 месяца Оптимизация бизнес процессов позволило увеличить эффективность на 20%, результат - увеличение ипотечного портфеля на 200 млн. руб. в месяц и 1,5 млн. руб. дополнительного комиссионного дохода в месяц;
* Сократили расходы отдела по заключению ипотечных сделок на 680 000р. в квартал;
* Сократили сроки по процессу открытия аккредитивов с 8 до 2 часов;
* Внедрили дистанционную идентификацию юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, которые могут выступать продавцами (на вторичном рынке) недвижимости, что позволило значительно сократить срок проведения сделки и как следствие на 19% увеличить количество проводимых сделок в месяц;
* Оптимизация ипотечных продуктов позволила сократить расходы клиента на 9 тыс. руб., что делает продукт более конкурентоспособным;
* Разработана и внедрена новая системна KPI;
* Актуализировали внутренние регламентирующие документы, регулирующие деятельность структурного подразделения.

|  |
| --- |
| **07.2010 - 03.2018**  **DeltaCredit Bank, Societe Generale group** |

**Должность: Руководитель группы/ИО Руководитель отдела заключения ипотечных сделок.**

**Основные обязанности:**

* Эффективное управление командой – 10 человек;
* Разработка и реализации кредитной продуктовой линейки и тарифной сетки;
* Участие в продуктовом комитете, комитете по рискам, проектном комитете;
* Анализ рынка, сбор бенчмарков;
* Привлечение и сопровождение партнерского канала (нотариусы, регистрационные агенты, банки-партнеры, страховые, оценочные);
* Оптимизация бизнес процессов кредитного блока (автоматизация, стандартизация, сокращение сроков на каждом этапе);
* Организация обучения на базе учебного центра для Sales специалистов сети;
* Разработка и внедрение положений, регламентов, методических материалов;
* Создание и внедрение системы контроля исполнения всех бизнес процессов;
* Проектная работа (разработка, внедрение, анализ результатов пилотных проектов).

**Основные достижения:**

* Разработка и утверждение стратегии компании. За 5 месяцев работы были достигнуты следующие показатели:   
  1. Формирование профессиональной команды , штат 80 чел.  
  2. Продвижение компании на рынке ( упоминаемость и цитируемость во всех крупных изданиях, сайтах, радио, телевидение)  
  3. Открытие точек присутствия в 5 регионах России  
  4. Создание агентской сети   
  5. Ребрендинг  компании  
  6. Подключение прямое на биржу по всем секциям  
  7. Разработка и внедрение новой продуктовой линейки и тарифов  
  8. Увеличение клиентской базы и оборотов компании  
  9. Вывод на прибыльность за 4 месяца Разработка и утверждение стратегии компании. За 5 месяцев работы были достигнуты следующие показатели:   
  1. Формирование профессиональной команды , штат 80 чел.  
  2. Продвижение компании на рынке ( упоминаемость и цитируемость во всех крупных изданиях, сайтах, радио, телевидение)  
  3. Открытие точек присутствия в 5 регионах России  
  4. Создание агентской сети   
  5. Ребрендинг  компании  
  6. Подключение прямое на биржу по всем секциям  
  7. Разработка и внедрение новой продуктовой линейки и тарифов  
  8. Увеличение клиентской базы и оборотов компании  
  9. Вывод на прибыльность за 4 месяца Разработка и утверждение стратегии компании. За 5 месяцев работы были достигнуты следующие показатели:   
  1. Формирование профессиональной команды , штат 80 чел.  
  2. Продвижение компании на рынке ( упоминаемость и цитируемость во всех крупных изданиях, сайтах, радио, телевидение)  
  3. Открытие точек присутствия в 5 регионах России  
  4. Создание агентской сети   
  5. Ребрендинг  компании  
  6. Подключение прямое на биржу по всем секциям  
  7. Разработка и внедрение новой продуктовой линейки и тарифов  
  8. Увеличение клиентской базы и оборотов компании  
  9. Вывод на прибыльность за 4 месяца Разработка и утверждение стратегии компании. За 5 месяцев работы были достигнуты следующие показатели:   
  1. Формирование профессиональной команды , штат 80 чел.  
  2. Продвижение компании на рынке ( упоминаемость и цитируемость во всех крупных изданиях, сайтах, радио, телевидение)  
  3. Открытие точек присутствия в 5 регионах России  
  4. Создание агентской сети   
  5. Ребрендинг  компании  
  6. Подключение прямое на биржу по всем секциям  
  7. Разработка и внедрение новой продуктовой линейки и тарифов  
  8. Увеличение клиентской базы и оборотов компании  
  9. Вывод на прибыльность за 4 месяца Кредитование под недвижимое имущество, находящегося под обременением другого банка (банка-партнера). За год существования данного проекта совершено более 250 сделок с общим объёмом прироста кредитного портфеля более чем на 1,3 млн рублей.
* Проект Рефинансирование ипотечных кредитов других банков. За 20 месяцев существования данного проекта доля рефинансированных кредитов составила более 17% в общем кредитном портфеле.
* Автоматизация бизнес процессов позволила проводить ипотечную сделку за 40 минут;
* Развитие сети банков партнёров, на базе которых производиться продажа и выдача кредитных продуктов, позволило увеличить кредитный портфель более чем 30%, снизить расходы, охватить большее региональное покрытие, улучшить качество работы с клиентами;
* Увеличение кредитного портфеля за 2017 год на 13%.

**07.2009 – 07.2010**

**Банк Жилищного финансирования**

**Главный специалист ипотечного подразделения.**

**05.2009 – 07.2009**

**Банк Москвы**

**Специалист по продажам.**

**12.2006 – 12.2008**

|  |
| --- |
| **DeltaCredit Bank, Societe Generale group** |
| **Специалист отдела заключения ипотечных сделок** |

**Образование:**

* 2011 – Современная Гуманитарная Академия, Москва, Юридический факультет.
* 2007 – Современная Гуманитарная Академия, Москва, Факультет менеджмента.

Тренинги:

* 2019 Управление командой в период изменений/UniCredit Bank;
* 2016 Управление проектами на основе стандартов PMI PMBOK/Росбанк;
* 2015 English course for Communication/TOM HOUSE, Intermediate level;
* 2013 Счастье в деятельности: источники энергии в работе/Coach Institute;
* 2013 MS Office SharePoint Desinger 2007, уровень 1/Учебный Центр SoftLine;
* 2013 КонсультантПлюс/Технология Проф/ЗАО "Руна";
* 2013 Работа со сложными клиентами, уровень 2/Training and Development group;
* 2013 Управленческая программа Командный лидер: как преуспеть в этой роли/ Societe Generale group;
* 2012 Эффективное управление группой на сделке/Training and Development group;
* 2009 Понятие подлинности и платежности денежных знаков и степени защиты бумажной валюты от фальсификации/Учебный центр "ИБД АРБ";
* 2008 Обслуживание клиентов банка/Территория Тренинга;
* 2007 Навыки ведения переговоров/Территория тренинга;
* 2006 Организация внутреннего контроля в целях противодействия легализации преступных доходов и финансированию терроризма/Международная Московская Финансово-Банковская школа;
* 2005 Навыки личной эффективности. Компетенция: нацеленность на результат/ЭКОПСИ Консалтинг;
* 2005 Навыки личной эффективности: "Эффективное взаимодействие и партнерства"/ЭКОПСИ Консалтинг