

*Ознакомительная презентация
по возможным направлениям
сотрудничества*

Юдин Вадим Викторович
8-905-724-22-90
vadimu80@mail.ru

Краткая биография (опыт работы)

В наст. время:

Профессиональный консультант в сфере маркетинга и разработки продуктов, построения технологий обслуживания клиентов, создания новых направлений бизнеса и развитии структурных подразделений, разработки бизнес процессов и управления проектами.

Опыт преподавательской работы более 6-ти лет; автор семинаров и тренингов в области создания продуктов, маркетинга, технологий обслуживания клиентов, управления проектами.

Преподаватель программ в рамках ряда ведущих российских школ МВА (АНХ, МФЮА, АМИ).

Руководитель студии банковских продуктов, инноваций и технологий.

2009-2010 ФГ «БрокерКредитСервис» (лидер российского инвестиционного рынка)
Директор департамента продуктового маркетинга (курирование банковского, инвестиционного и страхового бизнесов)

2005-2009 ОАО «Альфа-Банк»
Начальник управления развития продуктов и VIP обслуживания

2005 Инвестсбербанк (ОТП Банк)
Начальник отделов разработки продуктов и розничного БЭК-офиса

2003-2004 АКБ «РОСБАНК»/Банк «Первое ОВК»
Разработчик кредитных программ, руководитель проекта внедрения скоринг системы.



Юдин Вадим Викторович
8-905-724-22-90
vadimu80@mail.ru

Краткая биография (образование)

2009-2011 Академия Народного Хозяйства при Правительстве Российской Федерации

Программа МВА.

Квалификация: мастер бизнес администрирования.

Специализация: маркетинг и управление продажами.

1998-2003 Московский Банковский Институт

(готовит кадры для Сберегательного Банка РФ)

Квалификация: экономист

Специализация: финансы и кредит.

По итогам защиты был рекомендован в аспирантуру.

Стажировки в структурных подразделениях Сбербанка на различных позициях.

Пройденные курсы повышения квалификации:

«Продвижение кредитных карт». VISA Business School.

«100% продаж или ключи от потребителя». ОАО «Альфа-Банк».

«SMART управление». ОАО «Альфа-Банк».

«Организация обслуживания физических лиц в банке». ИБД АРБ.

«Построение системы долгосрочных отношений с клиентами». ИПКиПФС.

«Новые банковские продукты: разработка, ценообразование и продвижения на финансовом рынке». ИПКиПФС.

«Работа банка с драгоценными металлами». ИБД АРБ.

«Противодействие легализации доходов полученных преступным путем». АКБ «РОСБАНК».



Юдин Вадим Викторович

8-905-724-22-90

vadimu80@mail.ru

Наиболее успешные проекты (на примере Альфа-Банка)

- Прирост депозитов в условиях кризиса (Альфа-Банк стал единственным в России коммерческим банком, который смог добиться значительного прироста вкладов физических лиц в условиях кризиса).
- Создание продуктовой линейки Альфа-Банка в розничном и VIP бизнесах.
- Создание бизнес-процессов и технологий обслуживания физических лиц в розничном бизнесе Альфа-Банка.
- Создание и развитие направления зарплатных проектов Альфа-Банка и создание конвейера по оформлению и открытию счетов, продаже продуктов зарплатным клиентам.
- Успешное создание и развитие продуктов, технологий обслуживания и бизнес-процессов в Private Bank (А-Клуб).
- Создание и продвижение ко-брендовых карт (вкл. Аэрофлот).
- Стабильное перевыполнение всех показателей установленных акционерами (объем, доля рынка, количество клиентов, прибыльность продуктов, себестоимость процессов, скорость обслуживания, качество услуг).
- Стабильное формирование подразделением 90-95 % доходов от доходов всего розничного бизнеса Альфа-Банка.



Основные направления деятельности

КЛИЕНТЫ по различным направлениям деятельности

Образовательная деятельность

- Преподавание в ведущих школах MBA
- Преподавание в рамках высшего образования
- Проведение авторских семинаров
- Проведение авторских тренингов
- Персональный коучинг
- Проведение вебинаров
- Участие в профессиональных конференциях и круглых столах
- Разработка методических пособий и учебников

деятельность

- Разработка продуктов, услуг и сервисов
- Инжиниринг и реинжиниринг бизнес процессов (БП) и технологий
- Разработка методологии и регламентация БП
- Аутсорсинг всего комплекса маркетинга
- Построение продуктовых фабрик и иных структурных подразделений
- Разработка операционных моделей
- Разработка бренд буков и мерчендайзинга
- Проведение количественных и качественных исследований, проведение мониторингов
- Управление проектами заказчика

Консалтинговая деятельность

- Стратегический консалтинг
- Управленческий консалтинг (вкл. BSC)
- Маркетинговый консалтинг (5P)
- Операционный консалтинг (процессы)
- Продуктовый консалтинг
- Технологический консалтинг (IT, внедрение и интеграция ПАКов)
- Консалтинг в части ценообразования
- Консалтинг в части управления продажами

Консалтинг в части управления проектами Креативная деятельность

- Подготовка информационных материалов
- Подготовка презентационных материалов
- Разработка нейминга продуктов и услуг
- Разработка креативных концепций
- Разработка и планирование ATL и BTL акций



ОДИНБАНК



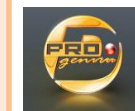
СБЕРБАНК



РусьБанк



отпбанк



Юдин Вадим Викторович
8-905-724-22-90
vadimu80@mail.ru

Примеры консалтинговых услуг

Участие в разработке/доработке стратегических инициатив

- Разработка миссии
- Разработка стратегии работы с клиентами
- Проведение стратегических сессий (фасилитация)
- Разработка маркетинговой стратегии
- Разработка продуктовой стратегии для каждого сегмента
- Создание единого продуктового ландшафта компании/банка
- Разработка операционной модели (для сегментов)
- Разработка формата отделений и иных точек продаж
- Разработка планов мерчендайзенга в точках продаж
- Разработка модели продаж продуктов (для сегмента)
- Разработка стратегии коммуникаций и продвижения услуг (для сегмента)

Построение под «ключ» подразделений компании/банка:

- Клиентский маркетинг (от SLA до должностных инструкций и BSC)
- Продуктовый маркетинг (от SLA до должностных инструкций и BSC)
- Методология (от SLA до должностных инструкций и BSC)
- Продуктовой фабрики полного цикла (включая маркетинг, продукты, методологию и технологию)
- Продажи (прямые, кросс, активные и пассивные, direct-mail)
- Разработка полноценной ССП (BSC) для структурных подразделений
- Разработка SLA с подразделениями потребителями/поставщиками услуг



Организация и проведение корпоративных учебных программ по направлениям:

- Тренинги продажам и коммуникациям с клиентами.
- Тренинги для сотрудников продуктовых, маркетинговых и стратегических подразделений.
- Учебные семинары по направлениям – стратегия, продукты, маркетинг, организационное развитие, продажи, взаимодействие с клиентами, операционные модели развития бизнеса, оформление точек продаж, построение и развитие направлений бизнеса по работе с зарплатными клиентами, МСБ, VIP клиентами, mass retail, корпоративными и институциональными клиентами, мотивация персонала.
- Возможна организация корпоративных тренингов и семинаров (с привлечением отличных специалистов) по широкому спектру вопросов (риски, операционная деятельность, кадровая работа, мотивация, PR).

В настоящий момент в портфеле более 70 программ.

ПРИМЕРЫ ПРОГРАММ



Тренинги по продажам и коммуникациям с клиентами



VIP клиентам



Тренинги для сотрудников продуктовых, маркетинговых и стратегических подразделений



CRM системам



Учебные семинары по направлениям – стратегия, продукты, маркетинг, организационное развитие, продажи, взаимодействие с клиентами, операционные модели развития бизнеса, оформление точек продаж, построение и развитие направлений бизнеса по работе с зарплатными клиентами, МСБ, VIP клиентами, mass retail, корпоративными и институциональными клиентами, мотивация персонала



Тренинги по продажам и коммуникациям с клиентами



Тренинги по продажам и коммуникациям с клиентами



Тренинги для сотрудников продуктовых, маркетинговых и стратегических подразделений



Учебные семинары по направлениям – стратегия, продукты, маркетинг, организационное развитие, продажи, взаимодействие с клиентами, операционные модели развития бизнеса, оформление точек продаж, построение и развитие направлений бизнеса по работе с зарплатными клиентами, МСБ, VIP клиентами, mass retail, корпоративными и институциональными клиентами, мотивация персонала



Тренинги по продажам и коммуникациям с клиентами

Организация и проведение тренингов нацеленных на развитие навыков персонала:

- «Эффективное управление проектами в банковской сфере»
- «Основы управления командой»
- «Эффективный руководитель»
- «Как раскрыть потенциал сотрудников»
- «Как подобрать эффективного сотрудника»
- «Технологии создания эффективной команды»
- «Как создать эффективную презентацию»
- «Навыки публичного выступления»
- «Искусство деловой письменной коммуникации»
- «Основы кросс-культурного менеджмента»
- «Управление конфликтами»
- «Технологии противодействию манипулятивному воздействию»
- «100% продаж»
- «Деловые переговоры – путь к успеху»
- «Эффективный тайм менеджмент»
- «Работа без стрессов»
- «Формирование эффективных рабочих групп»

«Эффективное управление проектами в банковской практике»



Óíðààèèàíèà
íðíàèèðàìè



АДКРЫТАЕ АКЦЫЯНЕРНАЕ ТАВАРЫСІВА
«Белаграпрамбанк»
ААТ «БЕЛАГРАПРАМБАНК»
пр-т Жукава, 3
220036, г. Минск
тэл. (017) 218 57 15, 218 57 77, факс 218 57 14
www.belapb.by
05.11.2010 № 04-18/21317
На № _____ ад _____

ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
«Белаграпропбанк»
ОАО «БЕЛАГРОПРОМБАНК»
пр-т Жукава, 3
220036, г. Минск
тел. (017) 218 57 15, 218 57 77, факс 218 57 14
www.belapb.by

Руководителю студии банковских
продуктов, инноваций и технологий
Юдину В.В.

Об участии в конференции

Уважаемый Вадим Викторович!

ОАО «Белаграпропбанк» благодарит Вас за участие в конференции «Розничные банковские услуги: тенденции и перспективы», прошедшей 26 октября 2010 г. под эгидой ОАО «Белаграпропбанк».

Ваш содержательный и актуальный доклад вызвал неподдельный интерес участников конференции, и позволил получить необходимую информацию по интересующим вопросам и сформировать для себя четкое представление о создании комплексных продуктовых предложений в розничном банке. Необходимо отметить, что благодаря актуальности представленной Вами информации к выступлению был проявлен живой интерес со стороны аудитории.

Надеемся, что и в дальнейшем Вы будете принимать активное участие и оказывать содействие в проведении мероприятий, проводимых ОАО «Белаграпропбанк».

И.о.Председателя Правления

В.И.Подковыров

ОДИН ИЗ ОТЗЫВОВ (конференция)

География заказчиков по проектам



Россия (12 городов, в т.ч.: Москва, СПб, Краснодар, Ханты-Мансийск, Новосибирск и т.д.), Украина, Венгрия, Швейцария, Швеция, Республика Беларусь, Азербайджан.

Юдин Вадим Викторович
8-905-724-22-90
vadimu80@mail.ru



*Большое
СПАСИБО
за Ваше
внимание!*



Контактная информация:
Юдин Вадим Викторович
vadimu80@mail.ru
8-905-724-22-90

Юдин Вадим Викторович
8-905-724-22-90
vadimu80@mail.ru