

Читайте в номере:

iCredit 6 лет!

1 стр.

Лучшая Зона сентября

2 стр.

Лучшие РО сентября

3-4 стр.

Лучший МК сентября

5 стр.

Лучший КК сентября

5 стр.

Лучший коллектор
сентября

6 стр.

Акция «Любимый клиент»

6 стр.

Акция «Служебный
автомобиль»

6 стр.

Обучение Кредитных
Консультантов
Центральной Зоны

7 стр.

5 летие Чернигова

7 стр.

Дни рождения РО

8 стр.

Западная Конференция

8 стр.

ТЕМА НОМЕРА:

iCredit 6 лет в Украине!

15 сентября 2008 года в Украину прилетел Неделчо Спасов, чтобы основать компанию iCredit в Украине. 1 октября было зарегистрировано юридическое лицо ООО «Изи Кредит». 7 октября был открыт центральный офис на Оболонской набережной в Киеве. А 12 февраля 2009 года мы наконец-то получили свидетельство о регистрации финансового учреждения. 13 февраля заработал в полную силу наш первый региональный офис в Житомире, а 18 февраля 2009 года был выдан первый кредит. Сегодня в компании работает около 2000 человек, 47 региональных офисов в 32 городах. Компания трансформируется и подстраивается под рыночные условия и окружающую действительность, что говорит о том, что развитие компании не останавливается ни на минуту. Давайте послушаем поздравления Совета Директоров.



Светлана Михайловна Кулемина, стояла у истоков компании, видела создание и развитие, принимала активное участие в становлении компании на рынке.

Расскажите, как все началось?

- Шесть лет компании — это достаточный период времени для того, чтобы занять достойное место на рынке. Начинать было легко. Так сложилось, что с первого дня совместной работы мы стали одной командой. «Видим цель — не видим препятствий!» - это был наш девиз. Конечно же было много работы. Подготовка и согласование всех юридических документов, подготовка всех необходимых для работы РО бухгалтерских документов для внесения их в eCheck. Шаг за шагом мы все изучали модель бизнеса и рынок кредитования в Украине. Четыре месяца ожидали регистрацию в Госфине. Выдали первый кредит в Житомире. Пошли открытия первых офисов в Чернигове, Бердичеве, Нежине... Каждый из нас является частью огромного коллектива iCredit. Из достижений и неудач каждого формируется результат компании в целом. Всем желаю достижения поставленных целей и, соответственно, достойных зарплат. Желаю всем хорошего настроения, крепкого здоровья, мирного неба.



Сергей Леонидович Свиноренко, был первым региональным менеджером нашего первого офиса в Житомире, после успешного запуска стал Зональным менеджером самой успешной зоны - Западной. После чего перешел на должность Коммерческого директора.

Вы в продажах с самого начала iCredit в Украине, расскажите как развивалась компания, как ставились продажи в компании?

- Я помню первые дни работы в компании, как будто это было вчера. Хорошо помню двух первых клиентов, хотя за это время клиентов было тысячи. Управление продажами — нелегкий процесс, но если настроить его грамотно, мотивировать сотрудников и вовремя реагировать на ситуацию — то возможны самые невозможные вещи. Я знаю, что мы лидеры рынка микрокредитования и свои позиции сохраним.



Андрей Юрьевич Мережинский, пришел в компанию в марте 2013 года на должность Директора Юридического Департамента. Источник энергии и множества инициатив.

Расскажите о перспективах компании?

- Я уверен, что перспективы у нас самые радужные. Но все зависит от нас. Как мы все вместе сработаем сейчас, так компания и будет себя чувствовать в следующем году. Поэтому предлагаю все коллегам собраться и обеспечить себе работу в международной процветающей компании, лидере рынка.

ЛУЧШАЯ ЗОНА СЕНТЯБРЯ

Запад и Зональный менеджер Александр Вешко



С 1 июля 2014 года у нас запустился конкурс на лучшую Зону по Украине. Александр Вешко — Зональный менеджер, чья зона победила в сентябре, получил премию в 10 000 грн.

Расскажите о себе, Вашем опыте работы, что закончили, где работали?

Закончил Тернопольский государственный экономический университет, факультет менеджмента. Начинал трудовую карьеру в страховой компании «ТАС», на должности начальника отдела, потом в страховой компании «УПСК», заместителем директора, а в 2010 г. пришел в iCredit.

Расскажите, какой путь Вы прошли в iCredit?

В компании путь свой начинал на должности менеджера команды. В 2012 г. в г. Хмельницкий открыли второй офис, куда меня назначили руководителем, а в 2014 предложили должность Зонального менеджера.

Как Вы добились таких результатов, есть ли какие-то

секреты?

Секретов нет, просто нужно быть уверенным в себе, в своих возможностях, и успех обязательно придет.

Что является стимулом в достижении высоких результатов?

Покорение новых высот. Именно этому я и учу свой коллектив. Необходимо ставить цели и упрямо к ним идти. Так мы с моей командой пытаемся достигать наивысших результатов не только в работе, но и например в этом году в день Независимости Украины мы покорили наивысшую вершину Украины - г. Говерла. Незабываемые ощущения и море замечательных впечатлений.

Каким должен быть руководитель?

Справедливым, компетентным, и уметь слышать своих людей.

Что для Вас значит работа в iCredit?

Работа в iCredit это как второй дом. Мы проводим здесь много времени и тратим немало сил. Именно поэтому всегда стремлюсь создать сильную команду из таких же людей, с которыми хочется работать.

Расскажите о Ваших региональных офисах, с которыми работаете?

У меня очень сильная команда, которая в прошлом месяце пополнилась еще 4 РО, думаю сейчас регион на очень сильных позициях.

Как Вы мотивируете региональные офисы на высокие результаты?

Общение с каждым офисом, но необходимо не просто слу-

шать своих людей, но и прислушиваться к ним. А также пытаюсь учить людей всему тому, чему научился сам в этой компании.

Вы выиграли 10 000 грн. Как планируете использовать выигрыш, на какие цели направите?

3-5 октября организовал конференцию для региона в г. Львов, в чудесном комплексе «Бухта Викингов», где мои коллеги могли встретиться друг с другом, обменяться опытом в работе, и просто отдохнуть от работы.

Расскажите о ваших региональных офисах, с которыми работаете?

У меня очень сильная команда, которая в прошлом месяце пополнилась еще 4 РО, думаю сейчас регион на очень сильных позициях. Каждый месяц, кто-то из РО занимает призовые места по Украине, например Каменец-Подольский, Львов3, Черновцы и другие, что доказывает уровень компетентности людей, с которыми я работаю. Сейчас, с добавлением новых РО, для меня стоит задача сплотить регион в единое целое, будем доказывать что мы команда.

Как проводите свободное время?

Если есть такая возможность, то в кругу семьи, со своим сыном.

Какие цели в работе и жизни ставите?

Очень приятно, когда твоя работа имеет оценку.

Пожелания коллегам?

Коллегам желаю больше уверенности в себе, веры в тех людей, которые работают вместе с вами, в компанию в целом, вместе мы очень сильная команда.

ЛУЧШИЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОФИС СЕНТЯБРЯ

1 место — Днепропетровск и Региональный менеджер Валентин Мартынюк



Расскажите о себе, Вашем опыте работы, что закончили?

В компанию iCredit пришел 1,5 года назад. До этого работал в таких компаниях как «Баядера», «Торговый дом Щедра», «Мой офис», «Еврокредит», «Актабанк». Опыт в продажах более 12 лет. В финансовой сфере 7 лет. На руководящей позиции 9 лет. Закончил ТНУЭ по специальности Магистр Банковского дела.

Как вы добились таких результатов, есть ли какие-то секреты?

Ничего особенного, просто повезло :-). А секрет я знаю только один, если работать 24 часа в сутки и 7 дней в неделю, то успех приходит сам.

Что является стимулом в достижении высоких результатов?

Для меня самым главным стимулом являются мои дети, дочь София и сын Давид для которых я стараюсь заработать как можно больше денег. Поэтому деньги это тоже стимул для высоких результатов.

Каким должен быть руководитель?

Я считаю, что хороший руководитель тот, кто не влазит в процесс, а организует работу так, чтоб приходилось ее всего лишь контролировать.

Мудрый руководитель + отличная команда = УСПЕШНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

Что для вас значит работа в iCredit?

Работа в iCredit дает мне возможность реализоваться профессионально, на 100% напрягать свои мозги и получать моральное и материальное удовлетворение от конечного результата

Расскажите о своих коллегах и офисе?

Начну с самого главного коллеги, МК Бигдан Алена. Этот человек со мной практически с самого начала работы в данной компании. Это преданный исполнитель, сильный руководитель и вообще хороший человек. За период совместной работы научились понимать друг друга с полуслова, выполняя каждый свою работу, подбивая в течении дня промежуточные итоги сделанного. Она хорошо знает свою работу, и умеет правильно делегировать порученные ей задания своим подчиненным. Даже когда в июне этого лета, мы произвели «перезагрузку» всех КК офиса, она не опуская рук, продолжала работать на результат, подбирая новых сотрудников. Новый коллектив получился у нас очень дружным, сплоченным, и трудолюбивым. Отдельно хотелось бы выделить лидеров в продажах: Шевченко Дарью и Олиференко Ирину, также в этом месяце

приятно удивила результатом Колесник Марина, у которой лучшие продажи по новым кредитам. А по сборам и работой с просроченной дебиторской задолженностью себя хорошо проявили Пузакин Андрей, и Анастасия Якубиенко. Я желаю им продолжать в том же духе, и легко преодолевать все преграды на своем пути, и уверенно двигаться в выбранном направлении.

Какие Ваши качества помогают Вам в работе?

Активность, уверенность в собственных силах и умениях, а также терпение и гибкость.

Как проводите свободное время?

Хожу в бассейн, принимаю участие в семейных турнирах по боулингу.

Какие цели в работе и жизни ставите?

В работе выкладываться на полную. В жизни хочу путешествовать по миру.

Пожелания коллегам?

Терпения, терпения, и еще раз терпения!

Хочу выразить свою особую благодарность коллегам, которые очень помогают в работе: Козинскому Юрию, Палько Людмиле, Бубнышеву Александру, Тищенко Александру



ЛУЧШИЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОФИС СЕНТЯБРЯ



2 место – Каменец-Подольский и Региональный менеджер Ольга Косович

напрямку, до досягнення однієї мети. В офісі працюють молоді, амбіційні, цілеспрямованні люди, метою яких, є не тільки досягнення високих показників та зарплат, а й бажання працювати в дружньому колективі, а також кар'єрний ріст. Я дуже пишаюся своєю командою та вдячна їй за те, що ось який уже місяць поспіль, ми утримуємо передові позиції.

Тепер, що стосується мене. Закінчила Подільський Державний аграрно-технічний університет за спеціальністю «Менеджмент організацій та адміністрування». На даний момент, навчаюся в аспірантурі.

В першу чергу, хочу подякувати усім. Дуже приємно, що в нашій компанії проводяться щомісячні акції для працівників та клієнтів. Що кожна людина, яка по-справжньому присвячує себе роботі, має шанс отримати досить непоганий бонус до зарплати.

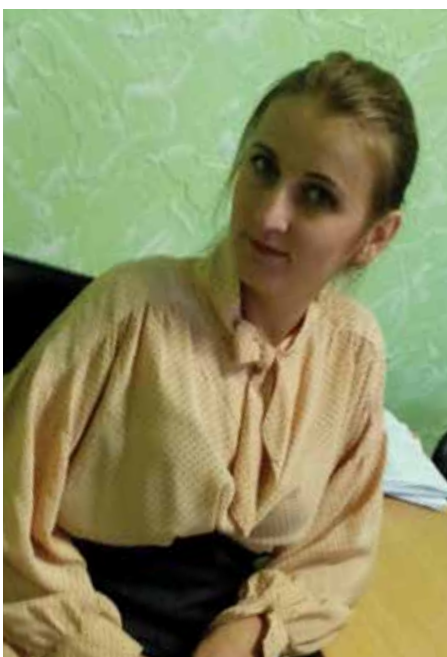
А тепер, щодо невеличкої розповіді про мій офіс. В нашому офісі працює 14 Кредитних консультантів та 2 Менеджери команди. Найголовніше, що хочу сказати, що ми є одна команда, єдиний механізм, який рухається в одному

і Credit - це моє перше місце роботи. Прийшла я в компанію 3 квітня 2012 року. До 1 травня 2014 року працювала Кредитним консультантом. А тепер вже більше ніж 5 місяців займаю посаду Керівника філії м. Кам'янець-Подільський. Робота мені подобається. Найголовнішими своїми якостями вважаю бажання досягати поставленої мети, прагнення досягати найвищих результатів. Основним

стимулом досягати високих результатів є не лише фінансова зацікавленість, яку пропонує компанія, але й непереборне бажання виводити офіс на лідируючі позиції.

Саме тому вільного часу залишається досить мало, тому кожен вільну хвилину намагаюсь проводити з своїм коханим чоловіком та сім'єю.

Колегам хочеться побажати, в першу чергу, міцного здоров'я, мирного неба, а також досягнення високих результатів в роботі. У жовтні місяці, конкуренція за лідируючі позиції буде ще більш жорстокіша, тому що, розігрується найбільш потрібний офісам приз, а саме автомобіль. Тому, конкуренти начувайтеся... боротьба буде жорстока!



3 место — Черновцы и Региональный менеджер Наталия Новосад

Расскажите о себе?

Мені 25 років, працюю в iCredit з 2011 року, займала посади КК, МК і вже доросла до РМ. Вищий навчальний заклад не закінчувала, так як вважала, що життя це найкращий вчитель, тому не витрачала час.

Єдиний секрет досягнення успіху - це сильна команда, і не просто велика кількість людей, а люди, які розуміють, що ідуть разом до спільної мети. Немалим стимулом являється самомотивація, а також віра нашого керівництва в нас, як в сильних РМ.

Роботою назвати моє перебування в iCredit важко, тому що скоріш за все для мене це другий дім, тому від себе особисто бажаю всім такого відношення до перебування в iCredit? тому що це і є один із секретів успіху в цій компанії.



ЛУЧШИЙ МЕНЕДЖЕР КОМАНДЫ СЕНТЯБРЯ



Андрей Демчучен, Черновцы

Розкажіть про себе?

Мені 19 років. Ще навчаюся на даний час в Буковинському Державному Фінансово-економічному Університеті. Це моя перша робота, спочатку працював Кредитним Консультантом 11 місяців, а потім став Менеджером Команди, працюю 3-й місяць.

Як досігли таких результатів?

Таких результатів досягнув завдяки молодій та перспективній команді, та окремому підходу до кожної людини.

Що для Вас робота в iCredit?

Робота в iCredit - мій перший досвід, iCredit мені надав роботу в дружньому колективі та можливість кар'єрного росту.

Які якості допомагають Вам о роботі?

Моїми найважливішими якостями вважаю відповідальне ставлення до роботи, аналіз ситуацій, які зустрічаються в робочий час, контроль Кредитних Консультантів, а також обов'язок виконати поставлені цілі Рмом.

Які плани на життя?

В житті хочу досягнути поваги оточуючих і ще більших вершин.

ЛУЧШИЙ КРЕДИТНИЙ КОНСУЛЬТАНТ СЕНТЯБРЯ



Татьяна Мельник, Киев-Оболонь

ма мені здалось дуже скучно, тому я розпочала шукати собі підзарботок. І одна моя знайома (колишній уже працівник iCredit) підказала про компанію, про умови роботи і всі переваги, і лідерські позиції на ринку. Але я почула для себе лише те, що для мене було важливо: заробіток та вільний графік. Мені здалось, це дуже цікавою пропозицією, і я вирішила спробувати. Свою трудову діяльність я розпочала у вересні 2013 року. Було важко, але я вірила в те, що в мене все вийде. І вийшло. Після декретної відпустки я звільнилась з попереднього місця роботи, та твердо вирішила, що iCredit це те місце, де я буду і хочу працювати.

На даний момент я займаю посаду КК-Наставника. Отримую достойний заробіток, маю вільний час, який я приділяю моїм рідним.

Як добились таких результатів?

Рецепт дуже простий: по-перше: важливо робити те, що вхо-

дить в обов'язки КК; по-друге: забудьте про лінощі; по-третє: треба мати ціль та мрію; трішки любові до того що ти робиш, трішки часу і я гарантую наступний раз ця стаття буде про Вас!

Що для вас значить робота в iCredit?

В першу чергу це впевненість в завтрашньому дні, нові знайомства, чудовий колектив, вільний час для рідних (що дуже важливо для мене).

Які якості допомагають Вам в роботі?

Корпоративний патріотизм. відданість роботі. Наполегливість та взаємопорозуміння.

Як проводите вільний час?

З сім'єю, з рідними. На природі, активний відпочинок, прогулянки, одним словом весело.

Які цілі в роботі і в житті?

Цілі всі поставлені на роботі. В житті ніби все влаштовує. Залишилось тільки яхту на Тихому океані та острів, щоб її фрахтувати.

Розкажіть про себе, Ваш досвід роботи, що закінчили, де працювали?

Свій «трудоий шлях» розпочала відразу після університету. По фаху я хіміко-технолог, і відповідно працювала по спеціальності досить тривалий період. Майже 10 років безперервної трудової діяльності. Я корпоративний патріот. Але робота роботою, але сім'я та народження дітей не менш важливо. Тому я пішла в декретну відпустку. Сидіти вдо-

ЛУЧШИЙ КОЛЛЕКТОР СЕНТЯБРЯ



Владимир Дмитриевич Козак, Ивано-Франковск

та сфері банківської діяльності.

Як ви досягли таких результатів, чи є якісь секрети?

Досвід праці по вищевказаних посадах. Секретів не має, наполеглива праця, робота на результат.

Що для вас означає робота в iCredit?

Вдосконалити свої навички та можливість отримати додатковий дохід, а також робота у компанії що постійно розвивається та вдосконалюється.

Які Ваші якості допомагають Вам у роботі?

В роботі мені допомагає наполегливість та чималий досвід

роботи у внутрішніх органах, а також досвід у спілкуванні з клієнтами.

Як проводите вільний час?

Зазвичай вільний час стараюсь провести у сімейному колі та займаюсь своїм хоббі (полювання, рибалка, грибарство).

Які цілі в роботі і житті ставите?

Вдосконалення себе, кар'єрний ріст та матеріальний стан.

Що хотіли б побажати співробітникам?

При видачі кредитів, КК необхідно якісніше розписувати прописку, теперішнє проживання, та максимальну кількість точних та реальних даних клієнта та контактних осіб.

Розкажіть про себе, ваш досвід роботи, що закінчили?

Одружений, маю двоє дітей. Щодо досвіду праці — вдосконалююсь, Працював у правоохоронних органах, прокуратурі,

Акція

«Любимый клиент»

С 1 августа 2014 года по 31 декабря 2014 года мы проводим акцию для постоянных клиентов, вовремя и без просрочек закрывших кредит.

Ежемесячно мы разыгрываем 3 подарочных сертификата в супермаркет "Сільпо" по 500 грн. Цель данной акции — улучшить сборы, повысить лояльность наших клиентов, увеличить количество вернувшихся клиентов.

В каждый договор необходимо

вкладывать флаер с анонсом данной акции и информировать клиентов, что если они будут без просрочек и вовремя платить по кредиту — у них есть шанс получить подарочный сертификат на 500 грн.

У нас есть три победителя за сентябрь, это:

Алина Анатольевна Степанова, РО Оболонь
Ольга Николаевна Атамурадова, РО Чернигов
Сергей Владимирович Цимба-люк, РО Житомир

Поздравляем и ценим наших любимых клиентов!



Акція «Служебный автомобиль»

С 01.10.14 по 31.10.14 проводим еще одну акцию для лучшего офиса. Призовой фонд 2 служебных автомобиля!

Условие акции:

- продажи не менее 120% по продукту iCredit и CreditPensioner. Итоги подводятся 15 ноября 2014 года. Досрочно закрытые кредиты в учет не идут.
- выполнение показателя по лимиту просрочки.

Желаю хороших результатов и самым достойным, выиграть автомобиль!





Обучение Кредитных Консультантов Центральной Зоны

нии iCredit как для клиентов, так и для каждого кредитного консультанта;

- в чем заключаются возможности профессионального и карьерного роста для любого сотрудника;
- мотивационные программы для КК и клиентов;
- способы работы с типичными возражениями клиентов, а также методы работы с проблемной задолженностью;
- качественная консуль-

тация клиента на этапе оформления кредита.

Самым ценным в обучении было то, что собрались вместе и опытные КК и не так давно пришедшие в Компанию. Новым кредитным консультантам было очень интересно и полезно почерпнуть опыт у знающих коллег, а последним, в свою очередь этим опытом поделиться и почерпнуть новые идеи для работы.

Каждое тренинговое обучение сотрудников нашей Компании — это сочетание хорошо проведенного времени, обмена опытом, получения знаний и навыков для эффективной работы. Не стали исключением и сентябрьские тренинги для Кредитных консультантов Центральной Зоны. Всего обучение прошли 24 кредитных консультанта из РО Днепропетровск, Днепропетровск2, Днепропетровск3, Павлоград, Лозовая, Днепродзержинск.

Ключевыми темами для обсуждения и обучения стали:

- Преимущества и уникальные предложения компа-



Региональному офису Чернигова 5 лет!

У нас очень сплоченные и дружные офисы, работают и отдыхают вместе. А в сентябре у Черниговского офиса был прекрасный повод, чтобы собраться рабочим коллективом в неформальной обстановке. 5 лет назад был открыт офис в Чернигове и этот повод стоит отпраздновать!





Поздравляем Региональные офисы с днем рождения!

Поздравляем Региональные офисы с днем рождения!

Офисы Винница-Ленинский, Сумы-Ковпаковский и Хмельницкий-Проскуров в октябре 2014 года празднуют двухлетие своих офисов.

Поздравляем наши офисы с днем рождения и желаем праздничного настроения!

Западная конференция

Западная зона регулярно проводит выездные конференции, которые благотворно влияют как на их продажи (лучшая зона сентября), так и на корпоративный дух и внутреннюю мотивацию.

Сентябрьская конференция проводилась в региональном офисе Львова. Подводили итоги за третий квартал 2014 года. Каждому из 13 присутствующих руководителей филиалов было предоставлено слово. Выступление касалось таких основных вопросов:

- Выполнение плана по продажам (работа с рекламой).
- Сбор (сбор текущих погашений).

- Просрочка (методы работы с проблемными клиентами).

- Подбор персонала (методы поиска КК, правильность проведения собеседований, обучение КК).

Также, каждый имел возможность высказаться о проблемах, с которыми сталкиваются у себя на филиалах. Соответственно, все вместе искали решения, делились советами и своим опытом.

На совещании присутствовали СБ Западной Зоны Игнат Александр и БТ Иванчишин Ярослав, которым также было предоставлено слово для обсуждения различного рода вопросов в их направлениях работы. В конце совещания ЗМ Вешко Александр подвел итоги

работы за последние 3 месяца, поздравил офисы с достигнутым результатом (выполнением планов и повышение ставки) ну и конечно пожелания успехов на следующие три месяца. На этот месяц цель - остальные офисы выходят на повышение ставки, участвуют на лучшего КК, МК, лучший офис, ну и конечно лучшая Зона и приз 10 тыс. грн. Ведь нужно готовиться к следующей конференции.

А на День Независимости РМы Западной Зоны с ЗМ Александр Вешко решили покорить наивысшую вершину Украины — гору Говерла и у них это вышло! Незабываемые ощущения и море замечательных впечатлений всем было гарантировано



Пишите нам свои предложения и заметки на адрес marketing@icredit.ua и мы с радостью напишем о том, что Вас волнует, и чем Вы гордитесь!

iCredit

0 800 601 810

звонки с городских телефонов в Украине бесплатны

г. Киев, Оболонская Набережная, 15, корп.4

www.icredit.ua