

Читайте в номере:

**Победители акции
«Платим кредит за вас!»
в июне**

стр.1

Бонусная акция для РО

стр.1

Лучшие РО июня

стр.2,3,4

Лучший КК июня

стр.5

Лучший коллектор июня

стр.5

Назначения месяца

**Александр Шишлов,
начальник
юр.департамента**

стр.6

**Николай Федорак,
начальник СБ Западного
региона**

стр.7

**Акция для Кредитных
консультантов «Приведи
друга»**

стр.7

ТОП РМ и ТОП МК

стр.8

Дни рождения июля

стр.8

Тема номера:

Победители акции «Платим кредит за вас!» в июне

С 1 июня по 31 августа 2015 года мы проводим беспрецедентную акцию «Платим кредит за вас!». Каждый клиент, который оформил кредит в течение лета, имеет возможность выиграть сертификат на полное погашение своего кредита за счет нашей компании. У нас уже есть первые четыре победителя за июнь:

8.06.15 Первый победитель акции Виктория Леонидовна Каминская, которая оформила кредит в РО Ровно.

15.06.15 Второй победитель акции Наталия Владимировна Федорова, которая оформила кредит в РО Николая.

22.06.15 Третий победитель акции Елена Анатольевна Черкашина, которая оформила кредит в РО Конотопа.

29.06.15 Четвертый победитель акции Анна Николаевна Ткачук, которая оформила кредит в РО Житомира.

Список победителей будет обновляться на сайте каждую неделю по понедельникам.



**АКЦІЯ!
ПЛАТИМО КРЕДИТ ЗА ВАС!**

- * отримайте кредит з 1.06.15 до 31.08.15 та чекайте кожен тиждень на розіграш,
- * сума кредиту від 1 500 до 15 000 грн.,
- * щотижневі або щомісячні внески,
- * без довідок, застави та поручителів,
- * експрес доставка готівки додому.

iCredit

www.icredit.ua

Бонусная акция для РО

При подведении итогов работы за июнь, те офисы, которые выполнили план по продажам и лимиту просрочки, были награждены:

1 место и бонус в 5000 грн. получил РО Чернигов Деснянский

2 место и бонус в 4000 грн. получил РО Хмельницкий

3 место и бонус в 3000 грн. получил РО Черновцы.

Региональные офисы, выполнившие план по продажам и лимиту просрочки, но не занявшие призовые места, получили бонус в размере 1000 грн. Это Хмельницкий-Проскуров, Бровары, Николаев.

Лучшие РО июня

I место

Чернигов-Деснянский и Региональный менеджер Андрей Хроленко



Какие Ваши качества помогают Вам становиться лучшим офисом который месяц подряд?

Руководитель должен уметь мотивировать свой коллектив, быть лидером, уметь видеть таланты каждого сотрудника, вовремя реагировать на ситуацию на рынке, принимать правильные решения. Такие качества, как целеустремленность, ответственность за свои слова и действия, быстрое принятие простых и эффективных решений, стрессоустойчивость, - крайне важны в моей работе. Я всегда требователен к себе и команде. Также хочется отметить взаимопомощь, которая всегда присутствует у нас в коллективе и помогает нам в достижении целей.

Как завоевать любовь и уважение сотрудников?

Быть примером, с сотрудниками быть справедливым, уметь своевременно и тактично указать сотруднику на недочеты в работе, показывать сотруднику как он может заработать.

Что самое сложное в работе руководителя?

Увидеть в каждом сотруднике его талант и помочь сотруднику реализовать его.

Чего никогда не должен делать руководитель?

Отказываться от своих слов, не брать на себя ответственности за принятие важных решений.

Любому руководителю периодически приходится сталкиваться с проблемами. Как, с вашей точки зрения, нужно относиться к проблемам?

Считаю, что пока человек жив и здоров в его жизни нет проблем, есть только временно не решенные вопросы. А все вопросы можно решить.

Какими достижениями в бизнесе вы особенно гордитесь?

Любой человек, а особенно человек, который хочет добиться успеха, никогда не должен останавливаться в своем развитии. Всегда нужно стремиться узнавать что-либо новое, расширять свой кругозор. Я окончил бизнес школу "Self Made School", знания, полученные там, ежедневно помогают в работе, дают надежную почву для дальнейшего развития. Я делюсь своими знаниями и получаю все новые и новые от окружающих меня людей.

Что мотивирует больше - денежная премия или похвала руководителя?

Баланс между премией и словами руководителя.

Приходилось ли вам сталкиваться с обманом со стороны сотрудников? В какой ситуации?

Со всеми сотрудниками строю долгосрочные и доверительные отношения, с обманом сотрудников в последнее время не сталкивался, и это также считаю достижением нашего офиса.

Что помогает вам успевать больше, руководить лучше, добиваться большего?

Эффективность работы измеряется максимальным результатом при минимальных затратах.

Как мы можем сделать вашу работу более эффективной?

Прислушиваться ко мнению руководителей на местах, с "высоты" очень часто не видно тех мелочей, которые есть решающими в работе персонала.

Что наши конкуренты делают лучше нас?

"Воруют" клиентов и сотрудников нашей компании.

Что мы делаем лучше других?

Качественно работаем с каждым клиентом, заранее предупреждаем их об оплате, доносим до каждого клиента, что нам не просто нужен его платеж, а именно "день в день", в результате имеем самое минимальное количество должников.



Лучшие Региональные офисы июня

II место

Хмельницкий и Региональный менеджер Виталий Крижанский



Що є найскладнішим в Вашій роботі керівника?

Результат роботи хорошого керівника - така система управління, яка ефективно функціонує без його безпосередньої участі. Домогтися цього непросто, але якщо це вдалося, то неминучим стає ще більш важке рішення - залишити цю організацію і знайти для себе нові складні виклики. Звичайно, дуже приємно очолювати компанію, що працює як годинник і не створює проблем для керівника. Але тривала робота в такому розслабленому режимі неминуче призведе до професійної деградації. Упевнений, доля справжнього керівника - постійно перевіряти себе на міцність, вирішуючи все нові і нові управлінські завдання.

Які якості потрібні керівнику для успіху в бізнесі?

Лідер та особистість. Стресостійкість. Цілеспрямованість. Впевненість в перемозі. Вміння створити, об'єднати команду і делегувати повноваження.

Чого ніколи не повинен робити керівник?

Керівник не повинен показувати слабкість і нерішучість у критичних ситуаціях. Як би важко не було, співробітники повинні бачити що керівник залишається лідером, не падає духом і точно знає, що потрібно робити. Навіть якщо насправді у вас поки немає правильного рішення проблеми, треба вміти вибрати менше із зол і йти вперед. А також репутація керівника — це репутація компанії, тому порядність, чесність, професійність, відповідальність — це найважливіші якості керівника.

Як набрати ефективний штат співробітників і створити команду?

Щоб зібрати ефективну команду, необхідно, щоб її лідери розуміли пріоритети один одного, підтримували і допомагали у вирішенні важких ситуацій. Необхідно, щоб цілі, поставлені для учасників команди, мали реалістичний характер і були досяжні. Важливо дотримання дисципліни, керівництво повинно заохочувати команду за добре виконану роботу.

Які ще досягнення були у вас в офісі останнім часом?

Останнім часом ми прийняли на роботу трьох колекторів, які вже заявили про себе як про відданих і відповідальних співробітників. Також, двох кредитних консультантів було переведено на КК-наставників.

А чи є проблеми, які вирішити поки не вдалося?

Проблеми, як завжди, існують, але не всі вони в межах моєї компетенції. Пропозиції свої я завжди доношу до вищого керівництва.

Будь-яка трудова діяльність сповнена безліччю проблемних ситуацій, які потребують особливої уваги при їх вирішенні. Якщо б човен, в якому ми всі разом пливемо, не прямував просто за течією, а члени команди, що перебувають на ньому, були б єдиним монолітом і хоча б інколи веслували б, не розраховували тільки на деяких людей — даний човен прямував би у єдиному правильному напрямку.

Але не варто забувати, що проблем немає, є завдання. Будь-яку проблему можна вирішити, перетворивши її у завдання. Тому треба проаналізувати проблему, побачити її корінь та визначити план дій, щодо її вирішення.

Але при цьому ваш офіс котрий місяць стає кращим. Що допомогло вам досягти цього?

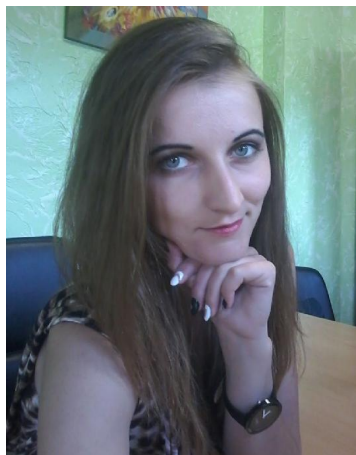
Насамперед, це моя команда, яка складається з висококваліфікованих працівників. Також рішучість, наполегливість, вміння вислухати та підтримати, зрозуміти, дати слушну пораду, планування робочого часу та організація робочого процесу, делегування повноважень.

Кілька місяців підряд ми займаємо перші місця. Наш офіс є лідером, тому пишаємось успішно створеною командою, на яку можемо покластися. Адже дійсно згуртований колектив, члени якого здатні правильно та організовано виконувати свою роботу, мають бажання прийти на допомогу колегам у незрозумілій ситуації, порадити і підтримати. Важливим є наявність працівників різних рівнів кваліфікації. Це допомагає не досить компетентним, молодим співробітникам здобувати досвід у більш досвідчених колег, так званих "сторожилів" нашої команди.



III місце

Черновцы и Региональный менеджер Наталья Новосад



Що ви робите такого, що досягаєте успіху і стаєте вже який місяць кращим офісом?

Найкращими - це голосно сказано, але для того щоб виконувати хоча б такі об'єми роботи, які ми виконуємо, вистачає просто чіткого розуміння мети нашого знаходження в компанії та прагнення бути одними із найкращих.

Які є секрети формування команди?

Окрім її присутності, жодних.

Де і як ви знаходите ефективних Кредитних Консультантів і як ви їх мотивуєте?

Розклейка, газети, інтернет, сарафанне радіо, всюди... Результату не дає тільки бездіяльність. А мотивація проста, всі люди шукають роботу заради З/П, а наша компанія одна із небагатьох, яка дійсно дає можливість заробляти, цим і мотивую. І звичайно не менш важливим є колектив, в якому людина почуває себе комфортно.

Що найскладніше в роботі керівника?

Немає нічого складного, цю дорогу ми обирали самі, а кому складно - значить не по тій дорозі іде.

Які якості потрібні керівнику для успіху в бізнесі?

Цілеспрямованість та повага до людей, з якими ми працюємо.

Як завоювати любов і повагу співробітників?

Ніколи не вважати, що ми вище за них, як людина, просто тому що у нас вища посада. Людям завжди потрібно допомагати, а не просто вимагати від них результатів.

Чого ніколи не повинен робити керівник?

Ніколи не можна забувати, що ми працюємо в команді.

Будь-якому керівнику періодично доводиться стикатися з проблемами. Як потрібно ставитися до проблем?

Одна розумна людина мені колись сказала, що у нас немає проблем - є ситуації, а в кожній ситуації є рішення. Проблема з цього ми робимо самі. На жаль, ми часто стикаємось з такими ситуаціями, як втрата КК, низька видача кредитів, несвоєчасна сплата певної кількості клієнтів. Все це, як правило, не окремі випадки однієї ситуації, а ланцюг подій. Для запобігання таких випадків потрібно просто займатися стабільно роботою з командою, тоді одне не буде тягнути за собою інше.

Якими досягненнями в бізнесі ви особливо пишаєтесь? Чому? Що допомогло вам досягти цього?

Напевне, найбільшим досягненням є майже стабільна робота філії. Якщо раніше планові та всі показники виконувались рідко, то взяти останній період часу, для прикладу рік, фото нашого офісу можна декілька раз побачити на сторінках нашої газети, це є досить таки приємною подією, та немалим досягненням. А досягнути цього допомогла сильна команда.

Що мотивує більше - грошова премія або похвала керівника?

Похвала керівництва - це звичайно добре, але сьогодні нас похвалили, а завтра, якщо ми щось упустили, то про це забули, тому грошова мотивація краще.

Яких «правил керівника» ви дотримуєтесь?

Для того щоб досягати успіху, намагаюсь дотримуватись одного принципу : "Не делай так как я говорю, а делай так, как я делаю". Живий приклад правильно побудованої роботи і є основна запорука успіху.

Як перетворити розсердженого клієнта в прихильного постійного клієнта?

Для початку, просто спробувати допомогти йому знайти вихід з ситуації, яка склалася, але знову ж таки, кожна людина це індивідуальність.

Чи працюєте ви якимось зі скаргами клієнтів?

Звичайно працюємо, і цю методику в американських фільмах називають "Грою в поганого та хорошого поліцейського".

Що наші конкуренти роблять краще за нас?

Крадуть. Жоден з конкурентів не зміг і ще не побудував бізнес самостійно. Переманити, підібрати за нами те, що нам вже не потрібно, вони вміють...

Що ми робимо краще за інших?

...а от розвивати бізнес та людей самостійно не може жоден з них, тому в принципі я і не вважаю їх конкурентами - це просто групки невдалих копій.



Лучший Кредитный Консультант июня

Татьяна Мельник, Региональный офис Киев-Оболонь



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. Робота роботою, але сім'я та народження дітей не менш важливо. Тому я пішла в декретну відпустку. Сидіти вдома мені здалось дуже скучно, тому я розпочала шукати собі підзарботок. І одна моя знайома (колишній вже 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 в компанії 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 гідний заробіток, маю вільний час, який я приділяю моїм рідним.

Ви вже другий раз стаєте кращим КК України. Як Ви досягли таких результатів?

Рецепт дуже простий:

- по-перше: важливо робити те, що входить 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 поставленні на роботі. В житті ніби все влаштовує. Залишилось тільки яхту на Тихому океані та острів, щоб її фрахтувати.

Лучший Коллектор июня

Уляна Романівна Федоров`ят, Региональный офис ЛьвівЗ



Розкажіть про себе, ваш досвід роботи, що закінчили?

Закінчила Національний університет "Львівська політехніка", факультет "Документознавство та інформаційна діяльність". З листопада 2013 прийшла працювати в компанію кредитним консультантом. У березні 2014 за активну працю з проблемними клієнтами була переведена на колектора. До цього працювала у мережі кав"ярень "Kredens Cafe" на посаді баріста. Останнім місцем праці було ТОВ "Прімоколект капітал", спеціаліст по роботі з проблемною заборгованістю.

Як ви досягли таких результатів, чи є якісь секрети?

Таких результатів досягла завдяки правильно підбраній тактиці в роботі з клієнтами, своїй наполегливості і цілеспрямованості.

Що для вас означає робота в iCredit?

Це величезна практика у спілкуванні з різними людьми. Робота, яка приносить задоволення і водночас хороший дохід.

Які ваші якості допомагають вам в роботі?

Впевненість у собі, бажання працювати і досягати успіхів.

Як ви впливаєте на клієнтів, які не хочуть платити?

В моїй роботі найкращий метод — це пряий контакт з клієнтом!

Як проводите вільний час?

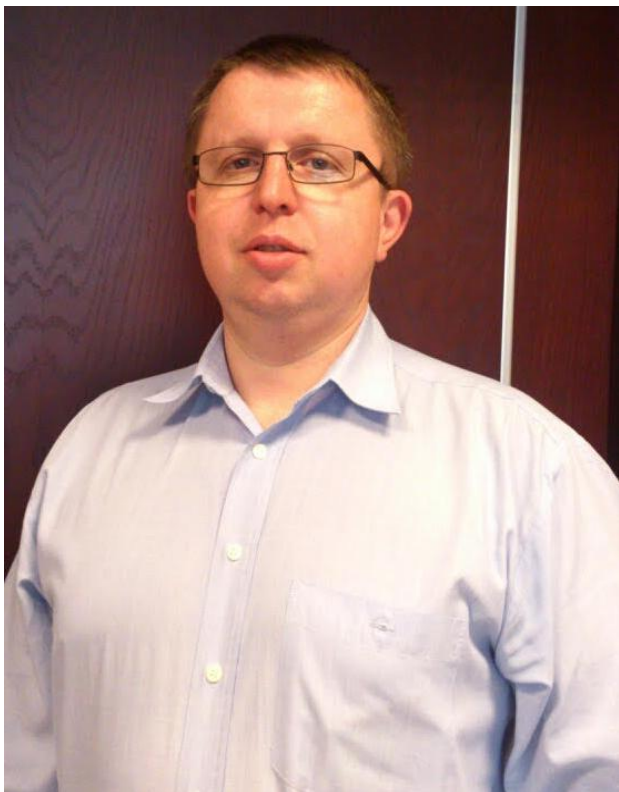
З друзями. Дуже люблю подорожувати і відвідувати музичні фестивалі. Якраз в серпні буде проходити "ЗахідFEST", планує там побувати.

Які цілі в роботі та житті ставите?

На будь-якій роботі викладатись на всі 100% і дотримуватись гасла: "Взялась за діло — зроби його добре і до кінця".

Назначения месяца

Александр Шишлов, Начальник юридического отдела



Расскажите о себе?

Провел свои студенческие годы в Ивано-Франковске, заканчивая Прикарпатский университет, на юридическом факультете. Имею за плечами 17-летний опыт работы, из них, 7 лет в финансовом секторе, а именно, в банковском и страховании.

Достижений в работе было не мало, из них:

- юридическое сопровождение строительства автосалона "Toyota" в Киеве;
- организация работы юридического отдела крупной страховой компании "Веско", впоследствии "АХА страхование".

Какой должна быть идеальная работа, чтобы туда хотелось приходить и не хотелось уходить?

Главное в работе - это взаимопонимание в коллективе и наличие общего желания достичь стоящих перед компанией целей.

Какие Ваши качества помогают Вам в работе?

Для Руководителя юридического отдела самыми полезными качествами, которыми он обладает и пользуется в работе, является его внимательность, коммуникабельность, желание выполнять работу так, как бы он ее выполнял лично для себя.

Любому руководителю периодически приходится сталкиваться с проблемами. Как, с вашей точки зрения, нужно относиться к проблемам?

При возникновении любых проблем первое, что я предпринимаю - это выявляю причину возникновения проблемы, определяя меры и наиболее оптимальный способ ее устранения и, тем самым, стараясь минимизировать возникший ущерб.

В будущем необходимо делать все возможное, чтобы предотвратить возникновение данной проблемы вновь.

Что Вас мотивирует?

Основной мотивацией и двигателем для меня является получение новых вызовов, наличие командного духа в коллективе и взаимопонимания.

Продолжите предложение: "Изи кредит, компания, которая..."

Учитывая совсем короткий период работы в компании, могу дать такое определение ей: "Изи кредит - компания, которая предоставляет своим клиентам качественные, прозрачные финансовые услуги европейского уровня".

Принципы в работе, которыми руководствуетесь?

Главными принципами в работе являются добросовестность, постановка четких, понятных, адекватных целей и, снова повторюсь, работу нужно делать как для самого себя.

Как отдыхаете? Чем занимаетесь в свободное время?

Люблю проводить время за чтением интересной художественной литературы, просмотром любимых сериалов HBO или проводя с удовольствием время с семьей на разнообразных активных мероприятиях.

Ваша мечта?

О своей мечте не стану рассказывать, дабы ее не спугнуть.

Цели в жизни?

Как и для многих людей, основной жизненной целью для меня является достижение успеха.

Секрет успеха от вас?

Успех состоит из 70% трудолюбия, 25% наличия навыка находить общий язык с людьми и 5% везения.

Назначения месяца

Николай Федорак, Начальник службы безопасности Западного региона



Розкажіть про себе?

Маю 2 вищі освіти — Івано-Франківський Національний Університет Нафти і газу та Національна академія внутрішніх справ України.

З початку 90-х років служив у оперативному спецпідрозділі УМВС, пройшов шлях від оперуповноваженого до начальника відділу.

З 2006 року після звільнення на пенсію працював 3 роки в колекторській компанії "Кредит колекшн груп", потім 3 роки - "Укрсиббанк" - робота з проблемкою, і ще 3 роки банк "Дельта" - економічна безпека.

Якою має бути ідеальна робота, щоб було бажання туди приходити і не хотілося звідти йти?

Ідеальна робота має перш за все бути цікавою, працівник повинен мати простір для самовдосконалення. Особливо це стосується працівників регіональних офісів. Ну і звичайно важливим є фінансовий фактор.

Які методи впливу ви використовуєте з неблагонадійним персоналом і клієнтами?

У своїй роботі я використовую метод переконання. Вважаю, що кожен має право на помилку, яку можна виправити. Головне щоб працівник чітко розумів всі вимоги, і всю відповідальність та наслідки за свої прорахунки в роботі.

З сумнівними клієнтами потрібно вести себе чітко в рамках закону (працівник СБ повинен добре знати чинне законодавство, вміти переконати опонента, чітко доводити йому суть проблеми і ні в якому разі не піддаватись на будь-які провокації).

Які Ваші якості допомагають Вам у роботі?

Мені імпонують найбільше такі якості, як чесність, дисциплінованість, справедливість.

Уявіть, що Ви виграли величезну суму грошей, на що Ви її витратите?

Якщо виграю велику суму, то 30% віддам на благодійність, а на 70% хотів би розпочати власний бізнес.

Закінчите речення: "iCredit, компанія, яка ..."

iCredit – це компанія з великими перспективами для активних, цілеспрямованих людей,

Принципи в роботі, якими керуєтесь?

У своїй роботі я перш за все керуюсь принципом вимогливості до себе та підлеглих, ненавиджу халатність, байдужість.

Як відпочиваєте? Чим займаєтесь у вільний час?

У вільний час люблю риболовлю, тихе полювання (гриби), із задоволенням граю у мініфутбол.

Ваша мрія?

Моя мрія — закінчення війни, Україна в Євросоюзі.

Цілі в житті?

Головна ціль в житті — стабільна робота, достойна зарплата, мир, любов та злагода в сім'ї.

Секрет успіху від вас?

Секрет успіху — завжди рухатись вперед, ніколи не зупинятись на досягнутому.

Акція для Кредитных консультантов «Приведи друга»

Хотим нагадати о дополнительных возможностях заработка для наших Кредитных консультантов.

У нас работает акция для Кредитных Консультантов «Приведи друга». Если вы приводите своего друга к нам на работу кредитным консультантом, вы дополнительно получаете +50% его стипендии. Стипендия выплачивается КК первые 4 месяца при условии выполнения личных показателей:

- 4-5 новых кредитов — 270 грн.
- 6-9 кредитов — 540 грн.
- 10 и более кредитов — 1080 грн.

с налогами при зарплатном рейтинге выше 95%.

Например, ваш друг все 4 месяца выдавал более 10 кредитов ежемесячно и имел зарплатный рейтинг 95%. Значит, Ваш друг будет получать первые 4 месяца стипендию 1080 грн. + вознаграждения за выданные кредиты и сборы. А вы все 4 месяца его усердной работы будете получать дополнительно 540 грн. Таким образом вы помогаете другу найти работу или дополнительный заработок, и зарабатываете сами. Количество приведенных друзей не ограничено.

iCredit

ПРИВЕДИ ДРУГА
к нам на работу
кредитным консультантом
и получай дополнительно
+50% его стипендии

Помоги другу найти
работу и зарабатывай сам!

подробности по телефону
горячей линии для сотрудников:
067 468 42 42

ТОП РМ и ТОП МК

Напоминаем, что с 01.06.15 и до конца года для определения сильных руководителей, для карьерного роста и повышения уровня мотивации, вводятся позиции ТОП РМ и ТОП МК.

Что это значит? Все РМ и МК находятся на позиции простых руководителей. Для того, чтобы перейти в категорию ТОП, необходимо 2 месяца подряд выполнять ключевые показатели (РМ - продажи и просрочка, МК - продажи и персонал).

По результатам июня уже переведены в категорию **ТОП РМ**:

- **Виталий Крижанский, РМ Хмельницкого**
- **Андрей Хроленко, РМ Чернигова-Деснянского**
- **Юлия Дармограй, РМ Хмельницкого-Проскурова**

Претендентами на перевод в категорию ТОП РМ по результатам июля являются:

- Ирина Дуброва, РМ Бровары
- Наталия Новосад, РМ Черновцы
- Александр Краснослободцев, РМ Никополь.

Также по результатам июня уже переведены в категорию **ТОМ МК**:

- **Виктория Кордош, МК Хмельницкого**
- **Ирина Глинская, МК Львов3**
- **Наталия Ленько, МК Чернигова-Деснянского**
- **Наталия Крюкова, МК Чернигова**
- **Елена Мартынюк, МК Хмельницкого-Проскурова**
- **Ольга Петровская, МК Хмельницкого**
- **Роза Лазаренко, МК Чернигов-Деснянского**

Претендентами на перевод в категорию ТОП МК по результатам июля являются:

- Андрей Демчучен, МК Черновцы
- Наталия Михайленко, МК Конотоп

Это дает повышение по карьерной лестнице. Для РМ возможна позиция ЗМ. Для МК позиция РМ. Также это дает ежемесячный фиксированный дополнительный бонус, РМ - 2000грн., МК - 1500грн.

Поздравляем ТОП РМ и ТОП МК с переходом в новую категорию, так держать!

Верим в претендентов на должность ТОП РМ и ТОП МК, уверены, что у них все получится и по результатам июля они перейдут на следующий качественный уровень.

Дни рождения июля

1 июля Пугач Юлия Борисовна, Специалист службы безопасности, Центральный офис

6 июля Ильина Элеонора Николаевна, Кредитный инспектор-наставник, Купянск

8 июля Христова Анна Леонидовна, Региональный менеджер, Павлоград

11 июля Патенко Яна Сергеевна, Региональный менеджер, Лозовая

13 июля Яковенко Евгений Владимирович, Бизнес Тренер, зоны Север

15 июля Любиченко Татьяна Сергеевна, Кредитный инспектор наставник, Хмельницкий

20 июля Деревянко Татьяна Алексеевна, Бухгалтер, Центральный офис

26 июля Власенко Святослав Игоревич, Внутренний аудитор, Центральный офис

28 июля Михайлишин Владимир Степанович, Региональный менеджер, Львов 3

30 июля Шайдюк Татьяна Ивановна, Кредитный инспектор-наставник, Винница

Поздравляем именинников июля!



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!

0 800 601 810

звонки с городских телефонов в Украине бесплатны

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

iCredit

www.icredit.ua