

Banka Citadele - uzņēmumu tuvākais biznesa partneris

Šā gada 1.augustā darbu uzsāka banka Citadele, un līdzinējā Parex bankas Ogres filiāle nu ir kļuvusi par Citadeles filiāli. Bankas Uzņēmumu apkalpošanas direkcijas vadītāja, vecākā viceprezidente Agnese Paegle stāsta, ka Citadeles mērķis ir kļūt par tuvāko biznesa partneri uzņēmējiem.

Šobrīd, kad darbu ir sākusi banka Citadele, vai tā plāno ieviest kādas izmaiņas darbībā ar klientiem?

Līdz šim strādājām it kā viens roka būtu sasieta aiz muguras – Parex bankai noteikto ierobežojumu dēļ nevarējām sniegt pilnu pakalpojumu klāstu. Tagad Citadele darbojas bez ierobežojumiem un varam būt patiešām pilnvērtīgi partneri saviem klientiem. Jau kopš gada sākuma rūpīgi strādājām pie jaunu piedāvājumu izrādes tieši uzņēmējiem, jo bijām uzstādījuši mērķi pēc bankas restrukturizācijas kļūt par uzņēmēju tuvāko biznesa partneri. Lai šo mērķi sasniegtu, vairākās filiālēs ieviesām jaunu amatu – uzņēmumu apkalpošanas menedžeris, kurš būtu kompetents par attiecīgā Latvijas reģiona uzņēmējdarbības vidi un līdz ar to varētu profesionāli apkalpot biznesa klientus. Šādu darbinieku meklējam arī Ogres filiālē.

Kā jaunā banka plāno veidot sadarbību ar uzņēmumiem – vai pamatā būs līdz šim piedāvātie produkti un pakalpojumi, vai tiks izstrādāti jauni?

Šī jau ir vēsturiski iesakņojusies tradīcija, ka banka klien-



Uzņēmumu apkalpošanas direkcijas vadītāja, vecākā viceprezidente Agnese Paegle.

tiem piedāvā produktus, kādu nav citiem tirgus dalībniekiem. Noteikti saglabāsim savus labākos jau esošos produktus un strādāsim pie jaunu un spēcīgu produktu attīstīšanas. Esam pamanījuši, ka mūsu klientiem ļoti svarīgi ir elektroniskie pakalpojumi, to pieejamība, ātrums un kvalitāte, tādēļ šo bankas pakalpojumu virzienu noteikti attīstīsim. Vēl uzņē-

mējiem svarīgi ir efektīvi plānot savu naudas plūsmu, kur Citadele, turpinot Parex bankā aizsāktu, jau ir gatava piedāvāt lieliskus risinājumus – 3D krājkontu un grupas konta pakalpojumu.

Kādas jaunas iespējas un risinājumus banka Citadele varēs piedāvāt uzņēmējdarbības atbalstam un stimulēšanai?

AS "Citadele banka" aicina darbā Uzņēmumu apkalpošanas menedžeri Ogrē

Esot jaunu izaicinājumu priekšā, mēs meklējam papildinājumu mūsu komandā – cilvēku, kas ir gatavs ietekmēt mūsu uzņēmuma attīstību ar savu pieredzi, zināšanām un idejām.

Jaunu klientu piesaistē un esošo klientu apkalpošanā ir svarīgi attīstīt biznesa kontaktus, veidot sadarbību un savstarpēju uzticēšanos, balstoties uz individuālu pieeju klientiem. Kas nozīmē, ka potenciālajam uzņēmumu apkalpošanas menedžerim jābūt:

- labai izpratnei par uzņēmējdarbības vidi attiecīgajā pilsētā un tās apkārtnē,
- pieredzei aktīvā juridisko klientu piesaistē,
- labām spējām pārliecināši argumentēt un prezentēt savu viedokli.
- bet galvenais – viņam/-ai ir (piemīt) pārliecība par to, ko dara!

Ja esam aprakstījuši Jūs, tad aicinām sūtīt savu CV un pieteikuma vēstuli līdz š.g. 15. septembrim ar norādi **"Uzņēmumu apkalpošanas menedžeris/-e (pilsēta)"**.

Jūs varat pieteikties, aizpildot pieteikšanās formu bankas mājas lapā <http://www.citadele.lv/lv/career/> vai sūtīt pieteikuma vēstuli un CV uz e-pastu Snezana.Caregradska@citadele.lv vai Personāla atlases un novērtēšanas nodaļu, Republikas laukums 2A, Rīga LV-1010.

Citadele

Sazināsimies ar kandidātiem, kuri atbildis darba piedāvājumā izvirzītajām prasībām.

Pirmkārt jau, protams, tie būs tradicionāli bankas pakalpojumi, piemēram, finansēšana, jo tuvāko mēnešu laikā kļūs pieejams Eiropas Investīciju bankas finansējums 100 miljonu eiro apmērā mazo un vidējo uzņēmumu atbalstam, tāpat ir iespējams saņemt Eiropas Rekonstrukcijas un attīstības bankā pārapsrošinātas garantijas tiem uzņēmējiem, kas veic iepirkumus ārvalstīs.

Vai ir sektori un uzņēmējdarbības veidi, kurus banka īpaši atbalstīs?

Īpaši atbalstīsim mazos un vidējos uzņēmumus, kuri attīsta projektus Latvijā rūpniecības, pakalpojumu vai lauksaimniecības nozarē ar mērķi ražot konkurētspējīgus produktus ar augstu pievienoto vērtību vietējam un ārējam tirgum, eksportēt saražoto produkciju vai aizstāt importa preces ar kon-

kurētspējīgu produkciju vietējā tirgū, tai skaitā projektus ar ES fondu līdzfinansējumu.

Kā klienti reaģēja uz bankas restrukturizācijas procesu, jo līdz šim neviena banka Latvijā tādu vēl nebija piedzīvojuši un līdz ar to tas varēja radīt nedrošības sajūtu?

Protams, pirmajā brīdī pēc bankas pārņemšanas uzņēmums piedzīvoja milzīgu uzticības un reputācijas krīzi, taču ar sistemātisku klientu informēšanu un produktu pozicionēšanu mēs to pārvarējām. Par to galvenokārt liecina noguldījumu apjoma pieaugums šā gada pirmajā pusgadā, kur visstraujāko kāpumu - 52% pieaugumu piedzīvojis tieši korporatīvo klientu segments. Par šo uzticības kredītu mēs esam pateicīgi saviem klientiem un strādāsim, lai to ar uzviju atainotu!