

*Страховая компания ЭРГО в России в рамках развития продающих подразделений и агентской сети, улучшения эффективности клиентского сервиса провела ряд важных кадровых назначений.*

*Директором по партнерским продажам ООО «Страховая компания «ЭРГО Жизнь» назначена Ольга Турбина, которая до прихода в ЭРГО занимала должность заместителя генерального директора, директора по продажам компании ООО «АльфаСтрахование-Жизнь».*

Ольга работает в страховом и банковском секторе более 12-и лет и имеет большой, успешный опыт на руководящих позициях в сфере стратегического планирования, управления продажами и каналами продаж, экспертный опыт в развитии сегмента банкострахования. В компании ЭРГО Ольга будет отвечать за разработку и реализацию стратегии по развитию продаж в партнерском канале.

Ольга закончила Томский государственный политехнический университет и РЭА им. Г.В.Плеханова. Имеет степень МВА по специализации «Стратегический менеджмент».

Директором по корпоративным продажам ООО «Страховая компания «ЭРГО Жизнь» назначен Михаил Кириллов. До прихода в ЭРГО Михаил 20 лет работал в страховой компании «РОСНО», впоследствии переименованной в «Альянс». В основные задачи Михаила будут входить обеспечение прибыльного развития корпоративных продаж Жизни и НС.

Михаил закончил Московский физико-технический институт (МФТИ) и Высшую школу экономики (ВШЭ), имеет степень МВА.

Директором по розничным продажам ООО «Страховая компания «ЭРГО Жизнь» назначен Александр Гогохия, который ранее занимал должность директора по развитию розничной сети в компании «Росгосстрах-Жизнь», являлся членом оперативного совета. Ранее Александр работал в консалтинге, занимал руководящие позиции в компаниях автомобильного сектора. В ЭРГО Александр будет отвечать за построение системы эффективного управления агентской сетью.

Александр закончил Финансовый Университет при правительстве РФ, специализация «Финансы и кредит». Имеет степень МВА Лондонской и Колумбийской бизнес-школ. Новые назначения позволят ЭРГО повысить эффективность сети продающих подразделений за счет диверсификации различных линий бизнеса, что, в свою очередь, позволит повысить качество и доступность клиентского сервиса.

Источник: [Википедия страхования](#) , 27.09.2016