

# ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΣΗΜΕΙΩΜΑ

## ΠΡΟΣΩΠΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ

---

**Όνοματεπώνυμο:** Μιχάλης Χατζηαντωνίου  
**Τηλέφωνο:** 6943113200  
**email:** [m.chatz@prg.gr](mailto:m.chatz@prg.gr) & [chatzmich@gmail.com](mailto:chatzmich@gmail.com)

## ΕΡΓΑΣΙΑΚΗ ΕΜΠΕΙΡΙΑ

---

### **2/2018 – Σήμερα PRESTIGE GROUP (Μέτοχος και Διαχειριστής της PRESTIGE GROUP)**

#### **Διεύθυνση Επιχειρηματικής Ανάπτυξης**

- Οργάνωση και Διαχείριση Εκπαιδευτικού, Επιχειρηματικού και Τουριστικού Τομέα

### **05/2016 – Σήμερα: VP NEGOTIATIONS**

#### **Σύμβουλος Εκπαίδευσης Διεύθυνσης Εξυγίανσης και Ανάπτυξης Εταιριών**

- Ανάλυση επιχειρηματικών αναγκών
- Δημιουργία επιχειρηματικού πλάνου βιωσιμότητας και εφικτότητας
- Αναδιάρθρωση εταιρικής δομής και χρέους

### **01/2009 – 5/2017: ACHIEVE GLOBAL CONSULTING GROUP (Παράλληλη απασχόληση με τις λοιπές εργασίες του ίδιου χρονικού διαστήματος)**

#### **Senior Consultant / Trainer**

- Πιστοποιημένος εισηγητής σεμιναρίων, με εμπειρία εκπαίδευσης σε πολυεθνικές εταιρείες όπως Praktiker, Lidl, Ceva, Sanofi, Bernhard Schulte Shipmanagement, Euler Hermes κ.λ.π. Εγκεκριμένος εισηγητής για εκπαίδευση ενηλίκων σε προγράμματα ΛΑΕΚ
- Συμβουλευτικές υπηρεσίες ανάπτυξης προσωπικού

### **07/2014 – 05/2016: ARNOS online education**

#### **Operation Manager**

- Οργάνωση λειτουργιών
- Δημιουργία στρατηγικών αύξησης αποδοτικότητας και αποτελεσματικότητας
- Επιλογή, εκπαίδευση και διαχείριση υπαλληλικού προσωπικού και εξωτερικών συνεργατών

#### **Εισηγητής / καθηγητής**

- Διενέργεια εσωτερικών και εξωτερικών εκπαιδευτικών σεμιναρίων
- On – line εκπαίδευση στην Τραπεζική Ενότητα, σε μεταπτυχιακούς φοιτητές του Ελληνικού Ανοικτού Πανεπιστημίου

### **07/2005 – 7/2014: MILLENNIUM BANK**

#### **Relationship Manager (Personal Banking)**

- Διαχείριση των πελατών υψηλού προφίλ της τράπεζας μέσω της υπηρεσίας Prestige (Διαχείριση επενδυτικού χαρτοφυλακίου, κάλυψη δανειακών και ασφαλιστικών αναγκών).

#### **Προϊστάμενος Νοτίου Ελλάδας για πωλήσεις στεγαστικών δανείων μέσω εναλλακτικών δικτύων με καθήκοντα:**

##### **A) Πωλήσεις**

- Επίτευξη συνεργασιών με εναλλακτικά δίκτυα πωλήσεων για την προώθηση των στεγαστικών δανείων της τράπεζας
- Διαχείριση Budget προμηθειών με στόχο την επίτευξη της μεγαλύτερης δυνατής κερδοφορίας
- Παρακολούθηση στατιστικών στοιχείων τμήματος πωλήσεων Ν. Ελλάδας

##### **B) Συμμετοχή στην 4μελή Ομάδα Χορηγήσεων Δανείων Developer**

- Επαφές με κατασκευαστικές εταιρίες για τη χρηματοδότηση συγκεκριμένων έργων
- Οικονομική ανάλυση, αξιολόγηση και εισήγηση για τη χρηματοδότηση κατασκευών
- Έλεγχος βιωσιμότητας έργου

### **Γ) Εκπαιδευτικά Σεμινάρια**

- Συγγραφή εγχειριδίων εκπαίδευσης για το προσωπικό των καταστημάτων και τους συνεργάτες
- Εκπαίδευση του προσωπικού των συνεργατών για την επιτυχή προώθηση των προϊόντων της τράπεζας (τεχνικές πωλήσεων και πιστωτικά προϊόντα)

### **4/2003 – 06/2005: CITIBANK**

#### **Team Leader**

- Διεύθυνση Ομάδας (προώθηση πιστωτικών και προσωπικών δανείων )
- Επιλογή και εκπαίδευση των πωλητών
- Σχεδιασμός και οργάνωση εκδηλώσεων με σκοπό την πώληση των προϊόντων
- Καθορισμός στόχων της ομάδας
- Δημιουργία αναφοράς σχετικά με την απόδοση των μελών της ομάδας

### **7/1997 – 03/2003: E.F.G. GROUP**

#### **OPEN 24**

#### **Assistant Sales Manager**

- Βοηθός Διευθυντή Πωλήσεων τμήματος 33 Χρηματοοικονομικών Συμβούλων
- Δημιουργία εγχειριδίου εκπαίδευσης
- Επιλογή και Εκπαίδευση νέων Χρηματοοικονομικών Συμβούλων

#### **E.F.G. EUROBANK (Direct Banking)**

#### **Χρηματοοικονομικός Σύμβουλος Δανειακών και Επενδυτικών προϊόντων**

- Πώληση Πιστωτικών, Επενδυτικών και Τραπεζοασφαλιστικών προϊόντων σε ιδιώτες και επιχειρήσεις.
- Δημιουργία και ανάπτυξη πελατολογίου
- Υποστήριξη πελατολογίου μετά την πώληση.

### **ΣΠΟΥΔΕΣ**

- Κάτοχος πτυχίου του τμήματος **ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ**
- Κάτοχος πτυχίου **F.C.E.** από το **ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ GAMBRIDGE**
- Κάτοχος πτυχίων **LOWER & PROFICIENCY** από το **LINGUA COLLEGE**

### **ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ - ΠΙΣΤΟΠΟΙΗΣΕΙΣ**

Κάτοχος βεβαιώσεων, πτυχίων ή/και πιστοποιήσεων καθώς και δεκαετή εμπειρία παροχής εκπαίδευσης στα ακόλουθα θεματικά πεδία:

- "PSS: Professional Sales Skills "
- "PSS sa: Professional Sales Skills Specific Applications"
- "Adult Learning Techniques"
- "CEM: Customer Experience Management"
- "Strategies for Successful Presentations"
- "Professional Sales Coaching"
- "Achieving Stellar Service Experiences"
- "Time Management"
- "Tools for Trainer Excellence"
- "Leadership"
- "Negotiations Skills"

- “Τεχνικές Διαμεσολάβησης”
- “Η Τέχνη της Διοίκησης”
- “Οργάνωση Γραφείου και Γραμματειακή Υποστήριξη”
- “Διοίκηση Ανθρώπινου Δυναμικού”
- “Πωλήσεις: Μέθοδοι και Τεχνικές”
- “President’s Club”
- “Direct the Sale”

#### **ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑ**

---

- «Η οικονομική κρίση στην Ελλάδα και ο κίνδυνος πτώχευσης» 2016
- «Επιχειρησιακή Στρατηγική και Πολιτική της εταιρείας SMELTER A.E.» 1995
- «Αποδοτικότητα και Λειτουργική Αποτελεσματικότητα της Ο.Τ.Ε. Α.Ε.» 1993
- «ΕΛΛΑΔΑ – Ε.Ο.Κ.: Επιπτώσεις από την ένταξη» 1991

#### **ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ ΕΛΛΑΔΑΣ**

---

- Μέλος του Ο.Ε.Ε.
- Άδεια άσκησης οικονομολογικού επαγγέλματος
- Σύνταξη και υποβολή μελετών προς επιχειρήσεις
- Παροχή συμβουλών επί οικονομικών, χρηματοπιστωτικών και εμπορικών θεμάτων
- Παροχή υπηρεσιών οργάνωσης, διεύθυνσης των οικονομικών δραστηριοτήτων επιχ/σεων
- Διδασκαλία των θεωριών, αρχών, μεθόδων και πορισμάτων της οικονομικής επιστήμης

#### **ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΔΙΚΑΙΟΣΥΝΗΣ**

---

- Διαπιστευμένος Διαμεσολαβητής σύμφωνα με το Ν.3898/2010, εγγεγραμμένος στο αντίστοιχο μητρώο
- Άδεια άσκησης επαγγέλματος Διαμεσολαβητή σύμφωνα με το Ν.4512/2018

#### **ΑΣΤΑ Α.Ε.**

---

- Πιστοποιημένος **Σύμβουλος Συμμόρφωσης** και **Υπεύθυνος Προστασίας Δεδομένων (D.P.O.)** σύμφωνα με τις απαιτήσεις του Γενικού Κανονισμού Προστασίας Δεδομένων 2016/679 του Ευρωπαϊκού Συμβουλίου