



Łukasz Baran

Manager at Trasti

Lublin, Woj. Lubelskie, Polska

Doświadczenie

Trasti

Manager Centrum Obsługi Klienta i Agentów

listopada 2020 - Present (2 lata 5 mies.)

Lublin, Woj. Lubelskie, Polska

Zarządzanie zespołem do spraw obsługi klientów i agentów. Testy aplikacji. Rekrutacja pracowników do zespołu. Raportowanie wyników. Tworzenie procesów i ich optymalizacja.

EOS KSI Polska sp. z o.o.

Manager

grudnia 2019 - października 2020 (11 mies.)

Lublin, Woj. Lubelskie, Polska

Zarządzanie zespołem kilkunastu windykatorów. Raportowanie wyników do klientów spółki. Ustalanie przebiegu procesu windykacji. Rekrutacja pracowników.

Generali

2 lata 3 mies.

Kierownik Działu Sprzedaży Online

listopada 2016 - marca 2018 (1 rok 5 mies.)

Lublin, woj. lubelskie, Polska

Raportowanie wyników sprzedaży, negocjowanie umów z agentami ubezpieczeniowymi (porównywarki) sprzedającymi przez strony internetowe, nawiązywanie współpracy z nowymi podmiotami oferującymi ubezpieczenia przez internet.

Kierownik Działu Sprzedaży Outbound

stycznia 2016 - listopada 2016 (11 mies.)

Lublin, woj. lubelskie, Polska

Zarządzanie pracą Call Center. Zarządzanie kanałem sprzedaży outsourcing.

Zarządzenie bazami danych potencjalnych klientów. Zarządzanie projektami związanymi z dosprzedażą nowych produktów obecnym klientom i zwiększaniem wartości zakupionych przez klientów produktów. Odpowiedzialność za realizację celów sprzedażowych, raportowanie i analiza w wyników. Zarządzaniem rozwojem aplikacji sprzedażowej po stronie biznesu.

Kontakt

e-mail: l.harry.baran@gmail.com
tel. 668156121

LinkedIn: www.linkedin.com/in/lukasz-baran-942ab398

Umiejętności:

Analityczne myślenie

Kreatywność

Team Management

Project Management

Zarządzanie procesami.

Microsoft Excel

Office 365

Zainteresowania:

Strzelectwo

Historia

Technika Wojskowa

Proama

4 lata 2 mies.

Kierownik Działu Sprzedaży Outbound

stycznia 2015 - grudnia 2015 (1 rok)

Lublin, woj. lubelskie, Polska

Zarządzanie kanałem sprzedaży outsourcing. Zarządzenie bazami danych potencjalnych klientów. Zarządzanie projektami związanymi z dosprzedażą nowych produktów obecnym klientom i zwiększaniem wartości zakupionych przez klientów produktów. Odpowiedzialność za realizację celów, sprzedażowych, raportowanie i analiza w wyników. Zarządzaniem rozwojem aplikacji sprzedażowej po stronie biznesu.

Kierownik Zespołu

marca 2012 - grudnia 2014 (2 lata 10 mies.)

Zarządzanie projektami. Rozwój projektu, odpowiedzialność za jego realizację. Opieka nad kanałem sprzedaży. Zarządzanie Zespołem. Odpowiedzialność za realizację celów sprzedażowych, raportowanie i analiza w wyników. Shift manager, Rekrutacja nowych pracowników w BOK. Testy aplikacji, zarządzie zespołem testerów.

Doradca Klienta

listopada 2011 - marca 2012 (5 mies.)

Sprzedaż ubezpieczeń majątkowych. Obsługa posprzedażowa klientów.

PCM

Konsultant projektów telemarketingowych

października 2009 - października 2011 (2 lata 1 miesiąc)

Sprzedaż ubezpieczeń majątkowych. Sprzedaż usług telekomunikacyjnych. Sprzedaż produktów bankowych.

Wykształcenie

2008: Rozpoczęcie studiów w Wyższej Szkole Informatyki i Zarządzania w Rzeszowie na kierunku ekonomia, studia zaoczne.

2003 Rozpoczęcie studiów na Uniwersytecie Jagiellońskim w Krakowie na kierunku administracja, studia dzienne.

Szkolenia

pTop Manager kurs przeprowadzony przez firmę DOOR

Psychologia Szefa, Szef to Zawód to zawód kurs przeprowadzony przez Kontrakt – OSH

Komunikacja, współpraca i realizacja wspólnych celów kurs przeprowadzony przez Progressproject

Motywacja i automotywacja kurs przeprowadzony przez Business Connection

Umiejętności sprzedaż telefonicznej kurs przeprowadzony przez Business Connection