

Tomáš Parobek

+420 603 730 340

664 07, POZOŘICE (okr. Brno – venkov), Ulička 555
tparobek@seznam.cz



Vzdělání

06/1994 | **Gymnázium Mikuláše Koperníka, obor matematika, Bílovec**

- Zakončeno maturitou

06/1997 | **Vysoká škola ekonomická, Praha**

- Fakulta Národohospodářská
- 6 semestrů

Od 09/2009 doposud | **Univerzita J. A. Komenského, Praha**

- Distanční studium, obor Andragogika, bakalářské studium zakončeno SZZ 30.5.2013 s výsledkem výborně.

Zkušenosti

03/2012 – doposud | **Brand ředitel (Brand Director)**

Zepter Finance AG | disl. administrativní centrum, Brno, ČR

- Vybudování obchodní sítě v České republice
- Tvorba systému prodeje, marketingových materiálů
- Odpovědnost za plnění obchodního plánu
- Vyhledávání nových obchodních příležitostí
- Tvorba a provádění tréninků pro manažery a obchodníky v ČR a SR

03/2010 – doposud | **Mezinárodní tréninkový ředitel (International Training Director)**

Zepter Finance AG | disl. administrativní centrum, Brno, ČR

- Vybudování Akademie vzdělávání pro dceřiné společnosti v CZ, SK, RUS a UKR
- Řízení týmů trenérů v každé zemi
- Tvorba tréninkových programů, sledování moderních trendů vzdělávání
- Testování prodejních postupů v praxi
- Spoluodpovědnost za obchodní výsledky v oblasti finančního poradenství
- Vyhledávání nových obchodních příležitostí
- Tvorba strategií prodeje, podpůrných materiálů prodeje
- Od 03/2012 jako supervizor

10/2009 – 01/2010 | **Marketingový ředitel (Директор по маркетингу)**

InPhorce s.r.o. (ООО «Инфорс») | centrála, Moskva , Ruská federace

- Tvorba marketingového plánu (Plán rozvoje agenta)
- Vytvoření základu Business Academy InPhorce
- Zajištění implementace nových tréninků do regionálních sítí (včetně Ukrajiny a Kazachstánu)
- Implementace pravidel koučování do kosmetické prodejní struktury (Infimum)

01/2009 – 09/2009 | Obchodní ředitel (Коммерческий директор)

InPhorce s.r.o. (ООО «Инфорс») | centrála, Moskva , Ruská federace

- Řízení týmu regionálních ředitelů
- Tvorba vzdělávacích programů pro MLM makléře
- Tvorba strategie prodeje samostatného penzijního pojištění
- Nábor a vzdělávání nových trenérů
- Organizace akcí pro agenty
- Provádění hromadných motivačních akcí (až 5 tis. účastníků)
- Implementace koučování do prodejní pojišťovací struktury (InPhorce)

01/2009 – 01/2010 | Ředitel Odboru projektu InPhorce (Начальник отдела проекта InPhorce)

Generali PPF - Life Insurance (ООО «Дженерали ППФ Страхование жизни») | centrála, Moskva , Ruská federace

- Tvorba prodejních plánů největšího makléře společnosti
- Tvorba strategie plnění plánu
- Tvorba procedur sjednávání a servisu makléře
- Zajištění bezchybné komunikace společnosti a makléře
- Zajištění obchodní a marketingové podpory makléře
- Tvorba produktů na bázi „Cross sell” (pojištění + penzijní fond)

08/2007 – 12/2008 | Ředitel Tréninkového centra (Начальник управления Тренинг Центр)

Česká pojišťovna Rusko s.r.o., od 04/2008 rebranding na Generali PPF - Life Insurance (ООО «Чешская страховая компания», ООО «Дженерали ППФ Страхование жизни») | centrála, Moskva , Ruská federace

- Tvorba tréninkových programů pro agentskou síť, orientace na vzdělávání středního managementu
- Zjišťování tréninkových potřeb makléřů (consulting), tvorba tréninků, provádění tréninků
- Vybudování tréninkových center ČP Ukrajina, ČP Kazachstán
- Spolupráce při budování Tréninkového centra Home Credit & Finance Bank
- Rozvoj regionální sítě trenérů (17 nových regionů)
- Tvorba tréninkových programů pro trenéry
- Tréninky trenérů (interní, externí trenéři)

05/2004 – 07/2007 | Vedoucí odboru vzdělávání (Начальник отдела обучения)

Česká pojišťovna Rusko s.r.o. (ООО «Чешская страховая компания») | centrála, Moskva , Ruská federace

- Tvorba tréninkových programů pro agentskou síť
- Zjišťování tréninkových potřeb makléřů (consulting), tvorba tréninků, provádění tréninků

- Tvorba tréninkových programů pro partnerské firmy (Home Credit & Finance Bank, Ruská pošta)
- Rozvoj regionální sítě trenérů (12 nových regionů)
- Tvorba tréninkových programů pro trenéry
- Tréninky trenérů (interní, externí trenéři)
- Základ Tréninkového centra

02/2002 – 04/2004 | **Prodejní konsultant (Консультант по продажам)**

Česká pojišťovna Rusko s.r.o. (ООО «Чешская страховая компания») |
centrála, Moskva , Ruská federace

- Podíl na otevření pojišťovny „na zelené louce“
- Strategie plnění obchodních a finančních plánů
- Tvorba prodejních procesů životního pojištění
- Tvorba prodejních taktik
- Nábor agentů. Rozvoj obchodní sítě.
- Strategie regionálního rozvoje, otevírání regionálních agentur (Ufa, N. Novgorod, S. Peterburk)
- Akvizice nových makléřů

09/2001 – 01/2002 | **Agenturní ředitel**

Česká pojišťovna a.s. | agentura Bruntál, ČR

- Vedení agentury podnikatelského pojištění a pojištění osob
- Odpovědnost za vzdělávání obchodního kanálu na agentuře
- Plánování obchodních výsledků
- Určování obchodních strategií
- Jednání s VIP klientelou
- Místo působení: okres Bruntál

01/2000 – 08/2001 | **Manažer obchodní skupiny**

Česká pojišťovna a.s. | agentura Bruntál, ČR

- Budování a vedení týmu obchodních zástupců
- Zaškolování nových obchodních zástupců
- Rozvoj dovedností obchodních zástupců
- Prodej životního, majetkového a odpovědnostního pojištění
- Jako OSVČ
- Místo působení: okres Bruntál

01/1999 – 12/1999 | **Obchodní zástupce - jednatel**

Česká pojišťovna a.s. | agentura Bruntál, ČR

- Prodej životního, majetkového a odpovědnostního pojištění
- Jako OSVČ
- Místo působení: Krnov a okolí, Horní Benešov a okolí

11/1997 – 12/1998 | Obchodní zástupce
Česká pojišťovna a.s. | agentura Bruntál, ČR

- Prodej životního, majetkového a odpovědnostního pojištění
- Zaměstnanecký poměr
- Místo působení: Krnov a okolí

Kvalifikace

- Tvorba tréninků „na míru“ (zjišťování tréninkových potřeb, tvorba vzdělávacích programů podle možností zákazníka, konsultace, provedení tréninků, vyhodnocení účinnosti, tvorba budoucích postupů)
- Trenér trenérů – tvorba a provádění tréninků pro budoucí / stávající trenéry
- Trenér prodejních dovedností, soft & hard skills, coaching
- Tvorba motivačních programů pro prodejní síť (standardní i MLM), tvorba systému odměňování

Další schopnosti, dovednosti

- Strategické myšlení, nacházení nových možností rozvoje, tvorba nových projektů
- Manažerské dovednosti, řízení týmů spolupracovníků (face to face, long distance), vytvoření efektivní pracovní atmosféry
- Schopnost rychle se učit novým věcem, adaptace
- Schopnost motivovat
- Pokročilý uživatel PC (MS Office, Photoshop, Pinnacle Studio, běžné programy)
- Ruština – mluvené i psané slovo na úrovni rodilého mluvčího, podrobná znalost ruské mentality
- Angličtina – pokročilá úroveň

Reference

- Thomas Roeper, bývalý generální ředitel Zepter Finance AG, +41 795 576 104 (hovoří německy, anglicky, rusky)
- Michal Hauser, bývalý předseda představenstva Generali PPF Life Insurance, Russia, +420 602 543 000
- Lenka Hrušková, bývalý president Generali PPF Pension Fund, Russia, +420 606 611 771
- Aleš Štular, president InPhorce, Russia, +7 903 700 85 89 (hovoří slovensky, rusky, anglicky)