

Curriculum vitae –

Dane osobowe

Imię i nazwisko:

Data urodzenia:

Adres: 97-500 Radomsko Pl.3Maja 6.

telefon: 727-688-365

e-mail:

Doświadczenie zawodowe

07.2011- obecnie -Własna działalność współpraca z firmami

01-03-2018-03-12-2021-P.P.H. Primart .

-Regionalny Kierownik Sprzedaży

Zakres obowiązków:

- odpowiedzialność za sprzedaż w rejonie Polski południowo-wschodniej (rynek tradycyjny i nowoczesny)
- negocjowanie i zawieranie umów handlowych
- Zarządzanie grupą Przedstawicieli -handlowych pracujących na danym regionie

01-02-2017-29.02.2018 -Cukiernictwo Wojciech Dybalski

-Manager ds. Sprzedaży i Rynku Hurtowego.

Zakres obowiązków:

- budowa dystrybucji w rynku tradycyjnym na terenie Polski
- negocjowanie umów z hurtowniami i sieciami handlowymi
- zarządzanie budżetem promocyjnym
- realizacja planów sprzedażowych
- negocjacja umów z sieciami w tematach marki własnej

01.01.2015 – 31.01 2017- Zakład Produkcji Cukierniczej JIW

-Dyrektor Handlowy

Zakres obowiązków:

- odpowiedzialność za sprzedaż w całej Polsce
- zarządzanie zespołem 12 przedstawicieli handlowych (Van selling)
- odpowiedzialność za realizację planów sprzedażowych
- negocjacje i zawieranie umów handlowych
- zarządzanie budżetem promocyjnym

04.2013 – 31.12.2015 - Exelento LTD Sp.K.

-Regionalny Kierownik Sprzedaży

Zakres obowiązków:

- realizacja planów sprzedaży
- utrzymywanie i rozwijanie kontaktów handlowych z bezpośrednimi klientami
- budowanie dystrybucji na terenie Polski południowej wprowadzanie na rynek firmy ABK

- działania promocyjne aktywizujące sprzedaż w regionie (programy lojalnościowe , gazetki, promocje dla klientów hurtowych i detalicznych)
- negocjowanie warunków i zawieranie umów handlowych
- rekrutacja, organizowanie i nadzorowanie pracy przedstawicieli handlowych
 - zarządzanie budżetem promocyjnym regionu

04.2008 – 04.2013 -Z.P.C.Bulik

-Dyrektor Operacyjny

Zakres obowiązków:

- odpowiedzialność za sprzedaż i dystrybucję w kanale tradycyjnym i nowoczesnym na terenie Polski południowej (woj. dolnośląskie, opolskie, śląskie, świętokrzyskie, małopolskie, podkarpackie)
- odpowiedzialność za wynik finansowy regionu
- organizowanie, nadzorowanie i kontrola pracy przedstawicieli handlowych (maksymalnie 21 osób)
- negocjowanie warunków i zawieranie umów handlowych
- zarządzanie budżetem promocyjnym regionu

10.2011 – 03.2008 Rohen Polska

-Regionalny Kierownik Sprzedaży

Zakres obowiązków:

- odpowiedzialność za sprzedaż i dystrybucję produktów Rohen cały kraj
- szkolenie, organizowanie i nadzorowanie pracy przedstawicieli handlowych
- poszukiwanie nowych kanałów dystrybucji i kontaktów handlowych
- negocjowanie warunków i zawieranie umów handlowych
- zarządzanie budżetem promocyjnym regionu

01.2008 – 09.2011- Mirana

-Regionalny Kierownik Sprzedaży

Zakres obowiązków:

- odpowiedzialność za sprzedaż i dystrybucję w regionie Polski południowej
- rekrutacja, szkolenie, nadzorowanie pracy przedstawicieli handlowych
- nadzór nad akcjami promocyjnymi, zarządzanie budżetem promocyjnym
- poszukiwanie nowych kanałów dystrybucji i kontaktów handlowych
- monitorowanie rynku, analiza i raportowanie do Zarządu firmy
- negocjowanie warunków i zawieranie umów handlowych

06-1996 –12-2007 - Z.P.C Wawel

Praca na stanowisku .Młodszy Przedstawiciel Handlowy. Przedstawiciel Handlowy.Kordynator d/s Kluczowych klientów

Zakres obowiązków:

- odpowiedzialność za sprzedaż i dystrybucję w regionie śląsko-Częstochowskim
- nadzorowanie pracy przedstawicieli handlowych
- odpowiedzialność za realizację planu regionu
- poszukiwanie nowych kanałów dystrybucji

- sprzedaż do odbiorców hurtowych
- Planowanie wydatków marketingowych.
- organizowanie akcji promocyjnych

**05-1995-07-1996 - Hurtownia Spożywcza Ewmark
Stanowisko Przedstawiciel Handlowy**

**11.1994 – 04.1995 - Hurtownia Spożywcza „Athurt”
-Kierowca przez pół roku później awans na Przedstawiciela Handlowego**

04-1993-10-1994 - Czynna Służba Wojskowa

Wykształcenie

1988-1992-Zespół Szkół Samochodowo-Budowlanych 42-200 Częstochowa ul.Augusta 3/7 .Technikum nr 10

-Elektromechanik pojazdów samochodowych

-1999-2002 -Zaoczne Studia Podyplomowe w zakresie zarządzania oparte na strukturze MBA

Politechnika Częstochowska .

Szkolenia:

-Szkolenie z technik sprzedaży oraz merchandisingu-Organizowane przez Wawel Mach & Partner Consulting .

- Kierowanie, kontrolowanie i zarządzanie podległymi pracownikami
- Strategiczne rozmowy z kluczowymi klientami
- Techniki sprzedaży i obsługi klienta
- Skuteczne negocjacje handlowe

Języki

- język angielski – na poziomie podstawowym
- język rosyjski – na poziomie konwersacyjnym

Zainteresowania

Sport-piłka nożna ,motoryzacja, Film, Muzyka .

Umiejętności

-Umiejętność pracy presją czasu oraz pracy w zespole ,zdolność negocjacji oraz bardzo dobra komunikacja interpersonalna .Prawo Jazdy kat.A.B.C.czynne . Książeczka do celów sanitarno-epidemiologicznych .Budowanie i potrzymywanie długotrwałych relacji biznesowych .

Bardzo dobra znajomość rynku .Bardzo dobra obsługa komputera znajomość systemów Windows, Bardzo dobra znajomość pakietu Microsoft, Office.

"niniejszym wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych zawartych w CV przez firmę Kolporter Holding Sp. z o.o., ul. Zagnańska 61, 25-528 Kielce - Administrator Danych Osobowych i jej partnerów biznesowych do celów związanych z procesem rekrutacji zgodnie z Ustawą z dnia 29 sierpnia 1997 roku o Ochronie Danych Osobowych (Dz. U. z 2002 r. Nr 101, poz. 926 ze zm.). Jednocześnie informuję, iż jestem świadomy/świadoma przysługującego mi prawa do uaktualniania, uzupełniania, a także usunięcia danych ze

zbioru oraz możliwości wglądu do przesłanych przeze mnie dokumentów. Swoje dane osobowe udostępniam dobrowolnie".