



Curriculum Vitae

Data urodzenia
Adres
Telefon
Email
27 grudnia 1972 r.

Ul. Drewnicka 4/311
05-091 Zabki



Doświadczenie

Przedstawiciel handlowy Od 01.04.2016
Nordis Chłodnie Polskie SA

Prowadzenie sprzedaży bezpośredniej produktów z asortymentu pracodawcy, zwiększania udziału sprzedaży w rynku, dbanie o wizerunek pracodawcy

Przedstawiciel handlowy 05.2015-03.2016
Iglotex Dystrybucja Sp z O.O.

Prowadzenie sprzedaży bezpośredniej produktów z asortymentu pracodawcy, zwiększania udziału sprzedaży w rynku, dbanie o wizerunek pracodawcy

Rajsnack Bogusław Trochimski Od 11.2009
Działalność gospodarcza

Świadczenie usług dla firmy Maxco Distribution SP z o.o.- sprzedaż w imieniu i na rachunek firmy produktów firmy, Pozyskiwanie i utrzymywanie relacji z klientami i odbiorcami asortymentu

Przedstawiciel Handlowy 11.2007 – 07.2009
Chapel Polska SP zo.o.

Prowadzenie sprzedaży bezpośredniej produktów z asortymentu pracodawcy, zwiększania udziału sprzedaży w rynku, dbanie o wizerunek pracodawcy

Starszy Handlowiec 01.2005-06.2007
Polsnack SP zo.o.

Zamówienia i ich realizacja, rozpatrywanie reklamacji, dbałość o jakość i satysfakcję klientów, merchandising, wdrażanie nowych produktów na rynek, negocjacje handlowe z klientami

Handlowiec 10.1997-01.2005
Chio Lilly Snack Foods (po zmianie nazwy Polsnack SP z o.o.)

Zamówienia i ich realizacja, rozpatrywanie reklamacji, dbałość o jakość i satysfakcję klientów, wdrażanie nowych produktów na rynek, negocjacje handlowe z klientami, realizacja planów sprzedażowych

02.1997-09.1997

Pepsi CO Trading Sp z o.o.

Epsi CO Trad

Realizacja zamówień klientów; odbieranie płatności od klientów; dbanie o ekspozycje towarów firmy i ich zaopatrzenie; utrzymywanie dobrych relacji z klientami firmy

11.1995-01.1997

System A-Z

Obsługa HDS; świadczenie usług związanych z auto-pomocą, współpraca ze Strażą Miejską w zakresie złomowania samochodów na terenie miasta

04.1987-06.1990

Fabryka samochodów w Lublinie

Zakład części samochodowych w Węgorzewie

Obróbka części na potrzeby fabryki, obsługa urządzeń służących do obróbki skrawaniem (frezarki, tokarki, szlifierki)

2000-2003

Technik Handlowiec

Ponadprzeciętne wyniki sprzedażowe poparte wieloma sukcesami

Wysokie miejsca zajmowane w konkursach organizowanych przez pracodawców

prawo jazdy kategorii A, B, C i T

Szkolenia: Profesjonalny Handlowiec,

Skuteczny Merchendiser.

Profesjonalne Techniki Sprzedaży

skuteczność w działaniu

sumienność, pracowitość

łatwość w nawiązywaniu kontaktów

poziom podstawowy

poziom podstawowy

Piłka nożna, polityka, historia Polski – wiek XX do najnowszej

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji
(zgodnie z Ustawą z dnia 29.08.1997 roku o Ochronie Danych Osobowych; tekst jednolity: Dz. U. z 2002r. Nr 101, poz.
926 ze zm.)