

Podsumowanie

Kreatywny, przywiązujący wagę do szczegółów, cierpliwy, elastyczny, uczciwy, przyjazny, lubiący ludzi, tolerancyjny. Uważny słuchacz. Skupiony na promowaniu zaangażowania pracowników, lojalności i morale dzięki skutecznemu przywództwu, szacunkowi, komunikacji i zorientowaniu na cel. Pasjonat nieustannego samokształcenia i podnoszenia kwalifikacji. Mól książkowy. Zwolennik filozofii KAIZEN, praktyk ZŁOTEJ REGULY. Kierujący się w życiu zasadą WIN-WIN.

Kariera zawodowa

Opiekun linii produkcyjnej

Lipiec 2019 – Lipiec 2020

Mitsubishi Electric, Livingston, Szkocja

- Kierowanie 5-osobowym zespołem pracowników magazynu
- Umiejętność sprawnej pracy pod presją czasu
- Planowanie i organizacja czasu pracy
- Tworzenie jak najlepszych relacji sposobów komunikacji pomiędzy działami
- Obsługa wózków widłowych, elektronarzędzi i narzędzi zasilanych sprzężonym powietrzem
- Wyrywkowe kontrole części produkcyjnych pod kątem zgodności ze specyfikacją techniczną

Kierownik zespołu

Styczeń 2019 – Lipiec 2019

Tesco Distribution Centre, Livingston, Szkocja

- Nadzór nad motywacją i poprawą jakości i efektywności pracy podległego zespołu
- Rozwiązywanie konfliktowych sytuacji
- Umiejętność sprawnej pracy pod presją czasu
- Przygotowywanie raportów i ich analiza
- Troska o bezpieczeństwo warunków pracy
- Podejmowanie negocjacji w celu zabezpieczenia interesów pracodawcy jak i pracowników
- Obsługa elektrycznych wózków transportowych

Kontroler jakości

Czerwiec 2018 – Styczeń 2019

Sylatech Ltd., Kirkbymoorside, UK

- Testowanie funkcjonalności i jakości produktów lub podzespołów
- Inspekcja produktów finalnych pod kątem jakości i zgodności ze specyfikacjami klientów
- Monitorowanie standardów produktu i programów kontroli jakości
- Analiza defektów i przygotowywanie rozwiązań wspomagających dział produkcji

Współwłaściciel

Styczeń 2010 – Wrzesień 2017

Life Force Poland

- Spotkania z dotychczasowymi klientami w celu omówienia aktualnych usług i zwiększenia możliwości sprzedaży
- Wyszukiwanie potencjalnych klientów na wyznaczonym obszarze i prowadzenie bezpośrednich rozmów z ich kierownictwem
- Organizacja wspólnych rozmów handlowych z aktualnymi klientami i dostawcami zewnętrznymi
- Udział w targach i konferencjach handlowych.
- Nadzorowanie prac magazynowych i wdrażanie zasad przechowywania i standardów sanitarnych

Opiekun sieci sprzedaży - Merchandising detaliczny

Styczeń 2007 – Czerwiec 2009

Carl Kammerling International, Dublin, Irlandia

- Nadzór nad utrzymaniem atrakcyjnych wystaw sklepowych eksponujących produkty firmy
- Prowadzenie szkoleń z pracownikami zajmującymi się sprzedażą, mających na celu przedstawienie nowych produktów i ich zalet na tle konkurencji
- Tworzenie wydajnych relacji z poszczególnymi sklepami w celu uzyskania wyjątkowego zadowolenia klientów
- Tworzenie cotygodniowych i comiesięcznych raportów dotyczących strategii w celu analizy trendów biznesowych i opracowania rekomendacji

Kontroler procedur magazynowych

Listopad 2003 – Styczeń 2007

Naturalife Ltd., Rathnew, Irlandia

- Odpowiedzialność za prawidłową rotację produktów (FIFO) i przestrzeganie procedur GDP
- Przeprowadzanie miesięcznych, kwartalnych i rocznych inwentaryzacji zapasów magazynowych
- Nadzorowanie prac magazynowych i wdrażanie zasad przechowywania oraz dbania o czystość
- Szkolenie personelu na temat procedur postępowania z materiałami w celu skrócenia czasu spedycji
- Wdrażanie, kontrola i egzekwowanie procedur BHP

Przedstawiciel handlowy

Wrzesień 1999 – Lipiec 2003

Cintamani, Piaseczno

- wdrażanie na rynek nowych produktów i dbanie o ich wizerunek
- Szkolenie personelu punktów detalicznych o zaletach i korzyściach produktów
- Nawiązywanie bliskich kontaktów z kontrahentami i aktywna pomoc w sprzedaży
- Przygotowywanie regularnych raportów o trendach rynkowych i działaniach konkurencji
- Aktywne wsparcie działań departamentu Marketingu

Przedstawiciel handlowy – Vanseller B2B

Wrzesień 1996 - Wrzesień 1999

Pohua, Kraków

- Nawiązywanie bliskich kontaktów z kontrahentami i dbanie o regularność odwiedzin
- Maksymalizacja sprzedaży poprzez promocje programów lojalnościowych, pakietów zakupowych
- Otwartość na uwagi i sugestie klientów
- Poszukiwanie nisz rynkowych

Wykształcenie

Technik Łączności w specjalności telekomutacja

Wrzesień 1983 – Maj 1989

Technikum Łączności, Szczecin

Umiejętności

- Umiejętność koordynacji wielu zadań w tym samym czasie
- Wysoki poziom zorganizowania
- Wyjątkowo sprawne rozwiązywanie problemów
- Ukierunkowanie na współpracę
- Umiejętność kierowania i motywowania zespołu
- Zdolność do ciężkiej pracy i wewnętrzna motywacja
- Zdolność analitycznego myślenia
- Zdolność do widzenia „szerszej perspektywy”
- Umiejętność wczucia się w potrzeby i oczekiwania klienta
- Identyfikowanie potrzeb poprzez uważne słuchanie

Zainteresowania

Szeroko pojęty rozwój osobisty, zdrowy styl życia, psychologia, praktyczna filozofia, inwestycje, muzyka klasyczna, książki, majsterkowanie (DIY)

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych zgodnie z ustawą o Ochronie Danych Osobowych z 29 sierpnia 1997 r. Dz. Ust. Nr 133 poz. 883