

Joanna Namysło

Wykształcenie i kwalifikacje

magister

wrz 2009 - wrz 2011

AKADEMIA GÓRNICZO-HUTNICZA IM. STANISŁAWA STASZICA W KRAKOWIE, Kraków

ZARZĄDZANIE KADRAMI PRZEDSIĘBIORSTWA

STUDIA MAGISTERSKIE

licencjat

wrz 2005 - wrz 2009

UNIWERSYTET EKONOMICZNY W KRAKOWIE, Kraków

ZARZĄDZANIE ZASOBAMI LUDZKIMI

STUDIA LICENCJACKIE

Doświadczenie zawodowe

specjalista ds.sprzedaży

cze 2019 - wrz 2021

ISTA POLSKA SP. Z O.O., Kraków

- utrzymywanie kontaktów handlowych z obecnymi Klientami z sektora B2B (zarządcy nieruchomości)
- nawiązywanie nowych relacji sprzedażowych
- zdalna sprzedaż produktów i usług oraz back office (min. przygotowywanie ofert i umów, bieżące wsparcie Klienta)
- współpraca wewnętrzna oraz koordynacja procesu sprzedażowego
- budowanie i aktualizowanie bazy Klientów
- współudział przy tworzeniu nowych rozwiązań dotyczących pracy Działu
- onboarding nowo przyjętych pracowników w systemie on-line i bezpośrednio

specjalista ds.telefonicznej obsługi klienta

lip 2018 - cze 2019

TOYOTA ROMANOWSKI KRAKÓW I LEXUS KRAKÓW, Kraków

- umawianie potencjalnych klientów na pokazy, dni otwarte nowych modeli samochodów marki Toyota oraz Lexus
- pozyskiwanie klientów na spotkania prezentacyjne dla działu Floty oraz doradców flotowych
- umawianie klientów na jazdy testowe samochodami Lexus oraz Toyota
- obsługa rozmów przychodzących, witanie gości oraz profesjonalna obsługa na recepcji klientów przychodzących do salonu
- obsługa programu CRM
- prowadzenie badania rynku dotyczącego przyszłych potrzeb klientów, ankietowanie potencjalnych i obecnych kupujących

manager ds.rowoju rynku

lis 2017 - maj 2018

SOLVEDGE SP. Z O.O, Kraków

- umawianie na spotkania prezentacyjne
- sprzedaż usług konsultingowych
- doradztwo w zakresie promowanych usług
- aktywne poszukiwanie Klientów biznesowych B2B
- realizowanie kampanii telemarketingowych
- pozyskiwanie osób decyzyjnych, utrzymywanie i budowanie długofalowych relacji z Klientami
- poszukiwanie nowych usługobiorców
- rozwijanie pozytywnego wizerunku Firmy na rynku

specjalista ds.administracji danych

sty 2014 - paź 2017

TQMSOFT SP Z O.O. SP.K., Kraków

- wprowadzanie i uaktualnianie oferty firmy na portalach branżowych
- sporządzanie certyfikatów po szkoleniach
- ewidencja danych uczestników szkoleń

Dane osobowe

Imię i nazwisko

Adres

Numer telefonu

E-mail

Języki

angielski

A2

Hobby i zainteresowania

PSYCHOLOGIA SPRZEDAŻY

COACHING I DORADZTWO
ZAWODOWE

AEROBIK I JAZDA NA
ROWERZE ORAZ PODRÓŻE

- administrowanie umowami z trenerami prowadzącymi szkolenia
- pomoc w procesie rekrutacji trenerów prowadzących szkolenia
- sprzedaż szkoleń kompetencyjnych i specjalistycznych
- przekazywanie ofert klientom, umawianie na spotkania prezentacyjne i handlowe
- research osób decyzyjnych poprzez portale branżowe
- utrzymywanie i budowanie długofalowych relacji z klientami
- wsparcie działu marketingu oraz działu projektów inżynierskich - promowanie produktów szkoleniowych
- współpraca z konsultantami prowadzącymi szkolenia – sporządzanie umów o dzieło

asystent ds.marketingu

sty 2014 - paź 2017

TQMSoft SP Z O.O. SP.K, Kraków

- zapraszanie na szkolenia
- przekazywanie ofert klientom, umawianie na spotkania prezentacyjne i handlowe
- utrzymywanie, budowanie długofalowych relacji z klientami
- aktualizacja oraz rejestracja danych w CRM
- wysyłanie materiałów marketingowych do klientów
- realizacja kampanii telemarketingowych, inne działania marketingowe zlecone przez zarząd

konsultant ds.sprzedaży

lis 2006 - sty 2008

MIX ELECTRONICS S.A, Kraków

- prowadzenie konsultacji telefonicznych i mailowych w zakresie sposobu działalności sklepu oraz możliwości dokonywania zakupów
- nadzór nad przydzielonymi zamówieniami
- rejestrowanie uzgodnień dokonanych z klientem w bazie danych sklepu (system CMS)
- umawianie klientów na
- umawianie na konkretne terminy odbioru osobistego zamawianego sprzętu
- udzielanie informacji na temat sposobu i trybu rozpatrywania reklamacji

Umiejętności

MS OFFICE



BARDZO DOBRA UMIEJĘTNOŚĆ OBSŁUGI SYSTEMU CRM



SZKOLENIE NOWYCH PRACOWNIKÓW (ONBOARDING)



ZNAJOMOŚĆ TECHNIK NEGOCJACYJNYCH



BARDZO DOBRA ZNAJOMOŚĆ TECHNIK SPRZEDAŻOWYCH



BARDZO DOBRA ZNAJOMOŚĆ SKUTECZNYCH DZIAŁAŃ MARKET



UTRZYMYWANIE DŁUGOTRWALEJ RELACJI Z KLIENTEM



Kursy

PROFESJONALNA OBSŁUGA KLIENTA Z ELEMENTAMI TECHNIK SPRZEDAŻY

lip 2016 - lip 2016

TQMSoft SP Z O.O. SP.K.

obsługa klienta - akademia toyota

paź 2018 - paź 2018

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez FIRMĘ X dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji (zgodnie z ustawą z dnia 10 maja 2018 roku o ochronie danych osobowych (Dz. Ustaw z 2018, poz. 1000) oraz zgodnie z Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (RODO). Wyrażam zgodę na przetwarzanie danych w celu wykorzystania ich w kolejnych naborach.