

Profil zawodowy 65

PREFERENCJE WZGLĘDEM PRACY:

Preferencje względem pracy: prace kierownicze, zarządzanie zespołem, sprzedaż, zarządzanie regionem, praca w urzędach państwowych

KWALIFIKACJE i UPRAWNIENIA ZAWODOWE:

- **Ekonomia** – studia wyższe licencjackie
- **Prawo jazdy kat B**- czynne od 2008 roku
- **Certyfikaty:**
TurQsowa: Budowanie relacji 2019,
Eurobank: ABC Managera 2017
- **Kursy:**
Kariera Managera- Efektywne zarządzanie czasem 2017,
Kariera Managera- Przywództwo 2017,
Podstawowe techniki prowadzenia rozmów handlowych 2015,
Trudne sytuacje z klientami 2014

DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE:

Kierownik Placówki, sektor bankowy – 1 rok
Kierownik Oddziału, sektor bankowy – 11 miesięcy
Regionalny Kierownik Sprzedaży, sektor bankowy – 1 rok 8 miesięcy
Prezes Zarządu (Wolontariat), branża sportowa – 2 lata 6 miesięcy
Manager Oddziału Bankowego – 2 lata 2 miesiące
Manager Oddziału Bankowego – 2 lata 8 miesięcy
Pracownik fizyczny - 2 lata 11 miesięcy
Przedstawiciel handlowy – 1 rok 1 miesiąc

Zakres obowiązków:

- Kompleksowe zarządzanie pracą placówki oraz zespołu
- Tworzenie i realizacja strategii
- Realizacja miesięcznych planów sprzedażowych
- Pozyskiwanie nowych Klientów
- Realizacja szkoleń dla pracowników oddziału
- Wspieranie rozwoju pracowników w zakresie technik sprzedaży
- Motywowanie i inspirowanie zespołu
- Organizowanie działań marketingowych w celu poprawy wyników sprzedażowych
- Przygotowywanie raportów z wyników pracy zespołu
- Analiza rynku oraz działań konkurencji
- Realizacja, wdrożenie projektów na czas
- Utrzymanie dobrych relacji z partnerami biznesowymi
- Samodzielne prowadzenie projektów rekrutacyjnych
- Telefoniczna i elektroniczna obsługa klientów firmy
- Przygotowywanie kalkulacji, ofert i prezentacji sprzedażowych

PREDYSPOZYCJE I UMIEJĘTNOŚCI ZAWODOWE:

- obsługa komputera: pakiet MS Office, Adobe Photoshop, Internet, media społecznościowe

- komunikatywność, łatwość nawiązywania kontaktów
- umiejętność kierowania podległym zespołem
- umiejętność zarządzania strukturą sprzedażową
- umiejętność motywowania i szkolenia personelu
- samodzielność i umiejętność podejmowania decyzji
- rozwinięta umiejętność analitycznego myślenia
- szybkość uczenia się i pozyskiwania nowych umiejętności
- umiejętność obsługi klienta oraz dbałość o wizerunek firmy
- bardzo dobra organizacja pracy własnej oraz podległego zespołu
- umiejętność radzenia sobie w trudnych sytuacjach, stresujących
- znajomość języka angielskiego B1
- znajomość języka niemieckiego A2

DODATKOWE INFORMACJE:

- chęć rozwoju oraz zdobywania nowych doświadczeń zawodowych
- elastyczność i szybka adaptacja do nowych stanowisk pracy
- Zdolność strategicznego myślenia, planowanie działań
- Umiejętność wdrażania nowych projektów

DYSPOZYCYJNOŚĆ:

Pełna dyspozycyjność, miejsce pracy – Śląsk