

Obchodný riaditeľ / Výkonný riaditeľ

Uchádzača overíme na vašu žiadosť

Očakávaná mzda: **5 500 €**

Cena: **6 600 € bez DPH**

Preferovaná pracovná pozícia

Obchodný riaditeľ

Výkonný riaditeľ

B2B predaj

B2C predaj

IT / digitálne riešenia

Stavebníctvo

Farmaceutický / zdravotnícky sektor

Preferovaná lokalita

Bratislavský kraj

Jazyky

Slovensky - Expert (C2)

Anglicky - Stredne pokročilý (B2)

Zručnosti

Microsoft Outlook - Pokročilý, Microsoft Office - Pokročilý

Pracovné skúsenosti / Work experiences

2019 - trvá

Business development manager

Zameranie spoločnosti:

Ostatné vzdelávanie i. n.

- » tvorba obchodnej stratégie, identifikácia podnikateľských a obchodných príležitostí
- » zodpovedanie za implementáciu stratégie spoločnosti
- » vedenie rokovaní s kľúčovými obchodnými partnermi, negociácia podmienok spolupráce
- » vypracovanie strednodobých a dlhodobých plánov spoločnosti
- » zabezpečovanie rentability jednotlivých činností a prosperity spoločnosti

05/2014 - 2019

Výkonný riaditeľ / Obchodný riaditeľ

Zameranie spoločnosti:

Účtovnícke a audítorské činnosti, vedenie účtovných kníh; daňové poradenstvo

Výkonný riaditeľ (05/2014 - 2019)

- » koordinovanie a riadenie všetkých materiálnych, finančných a technických zdrojov spoločnosti
- » zodpovedanie za implementáciu stratégie akcionárov
- » vedenie rokovaní s kľúčovými obchodnými partnermi, negociácia podmienok spolupráce
- » vypracovanie strednodobých a dlhodobých plánov spoločnosti
- » riadenie finančného hospodárenia spoločnosti
- » zabezpečovanie rentability jednotlivých činností a prosperity spoločnosti
- » tvorba obchodnej stratégie, identifikácia podnikateľských a obchodných príležitostí
- » tvorba plánu v ročnom horizonte a kvartálnych úpravách, ich prezentácia a obhajoba
- » v súlade so stratégiou, budovanie distribučných kanálov pre produkty/služby spoločnosti
- » riadenie všetkých pracovníkov
- » sledovanie, podpora a kontrola plnenia plánov
- » riadenie, vedenie a motivovanie tímu podriadených manažérov, komunikácia smerom ku všetkým pracovníkom
- » stanovenie systému odmeňovania, vrátane štruktúry platov, províziínych schém, bonusov, motivačných súťaží, benefitov
- » reprezentácia spoločnosti a udržiavanie dobrých vzťahov s kľúčovými zákazníkmi

- » priebežná analýza trhu: monitorovanie konkurencie, trendov, cien, produktov, kľúčových zákazníkov
- » vedenie obchodných jednaní s kľúčovými klientmi a partnermi, účasť na jednaniach organizovaných podriadenými manažérmi
- » reporting majiteľom spoločnosti (akcionárom)

Obchodný riaditeľ (2015 - 2017)

- » tvorba obchodnej stratégie, identifikácia obchodných príležitostí
- » tvorba obchodného plánu v ročnom horizonte a kvartálnych úpravách, ich prezentácia a obhajoba
- » riadenie všetkých pracovníkov obchodného oddelenia – obchodníci, telemarketing, podpora predaja, prípadne technická podpora, stanovenie ich cieľov, plánov, projektov, aktivít
- » sledovanie, podpora a kontrola plnenia obchodných plánov
- » riadenie, vedenie a motivovanie tímu podriadených, komunikácia smerom ku všetkým pracovníkom obchodného oddelenia
- » stanovenie systému odmeňovania, vrátane štruktúry platov, provízií, bonusov, motivačných súťaží, benefitov
- » reprezentácia spoločnosti a udržiavanie dobrých vzťahov s kľúčovými zákazníkmi
- » priebežná analýza trhu: monitorovanie konkurencie, trendov, cien, produktov, kľúčových zákazníkov
- » vedenie obchodných jednaní s kľúčovými klientmi a partnermi, účasť na jednaniach organizovaných podriadenými
- » reporting vedeniu spoločnosti

2002 - 2014

Key Account Manager / Obchodný reprezentant

Zameranie spoločnosti:

Ostatné pomocné činnosti finančných služieb okrem poistenia a dôchodkového zabezpečenia

Key Account Manager

- » starostlivosť o Top klientov spoločnosti
- » zvyšovanie obratu portfólia
- » zodpovednosť za 1/4 obratu spoločnosti
- » zavádzanie a rozvoj nových produktov
- » zodpovednosť za predaj ostatných produktov mimo nosného produktu v produktovej línii spoločnosti
- » hľadanie možností rozvoja a zavádzania nových produktov
- » reporting vedeniu spoločnosti
- » zúčastňovanie sa na verejných súťažiach

Key Account Executive

- » starostlivosť klientov spoločnosti
- » zodpovednosť za stabilitu a rozvoj prideleného portfólia

- » zvyšovanie obratu portfólia
- » zodpovednosť za predaj ostatných produktov mimo nosného produktu v produktovej línii spoločnosti
- » hľadanie možností rozvoja a zavádzania nových produktov
- » riešenie vzniknutých situácií
- » vyhľadávanie nových obchodných príležitostí
- » zúčastňovanie sa na verejných súťažiach

Obchodný reprezentant

- » aktívne vyhľadávanie nových klientov a partnerov na ponúkané produkty v Bratislave
- » telefonická, mailová a osobná komunikácia s potenciálnymi aj aktívnymi klientami
- » rozvoj siete partnerov akceptujúcich predávané produkty
- » zavádzanie a rozvoj nových produktov
- » zodpovednosť za predaj ostatných produktov mimo nosného produktu v produktovej línii spoločnosti,
- » hľadanie možností rozvoja a zavádzania nových produktov
- » riešenie vzniknutých situácií
- » vyhľadávanie nových obchodných príležitostí
- » zúčastňovanie sa na verejných súťažiach

Vzdelanie / Education

2007 - 2012

Vysoká škola zdravotníctva a sociálnej práce

Sociológia

1988 - 1992

Stredná odborná škola strojárska