Ciljno usmerjen vodja prodaje

|  |  |
| --- | --- |
| *Janez Primer*  *Ljubljanska 80, 1000 Ljubljana*  [*janez.primer@primer.com*](mailto:janez.primer@primer.com)  *021 111 000* |  |

## Zaposlitveni cilji

Iščem vodstven položaj v prodaji. Poleg tega bi me zanimalo tudi vodenje sorodnega področja, kot je trženje ali nabava.

## Filozofija / način vodenja prodaje

Pri prodaji vedno na prvo mesto postavljam zadovoljno stranko. To dosegam z močno usmerjenostjo k strankam, saj je to edini način dolgoročnega sodelovanja. Prednost je usmerjena h kakovosti oziroma k dobro opravljeni storitvi, zato uporabljam politike najmanjših/zmernih popustov. Pri vodenju so v ospredju rezultati, ne omejitve.

# Delovne izkušnje

### 2015 – še traja

## Vodja prodaje / Klicni center, d. o. o.

* Priprava učinkovitih scenarijev pri klicanju, s katerimi je ekipa klicnega centra presegla letni načrt za 23 % v preteklem letu.
* Načrtovanje in koordiniranje dela oddelka prodaje.
* Skrb za doseganje ciljev skupine in pregled nad delom oddelka.
* Zaposlovanje novih agentov in strokovno ter učinkovito uvajanje novih sodelavcev, da so v 7 dneh lahko samostojno izvajali delo v klicnem centru.
* Priprava preglednih mesečnih poročil in poročanje nadrejenemu, vključno s predlogi izboljšav in načinov učinkovitejše prodaje.

### 2008–2015

## Vodja ekipe zavarovalnih agentov / Zavarovalničar, d. o. o.

* Vodenje ekipe 12 agentov.
* Pridobivanje in usposabljanje novih agentov za samostojno delo v 14 dneh.
* Prodaja zahtevnejših zavarovanj in večkratni presežek načrta.
* Učinkovita skrb za obstoječe in nove stranke.

### 2004–2008

## Zavarovalni agent / Zavarovalničar, d. o. o.

* Sklepanje zavarovanj na terenu in vsakoletni presežek načrta do 20 %.
* Klicanje terminov in predstavljanje zavarovalnih produktov z nadpovprečno uspešnostjo.

# Izobrazba

### 1998–2003

**Izobrazba:** Univ. dipl. ekon. (VII. stopnja)  
**Fakulteta:** Ekonomska fakulteta v Ljubljani  
**Program in smer:** Univerzitetni program, smer Trženje  
**Naslov diplome:** Koraki na poti k ohranjanju kupcev, 2003

### 1994–1998

**Izobrazba:** Gimnazijski maturant  
**Šola:** Gimnazija Moste

# Močne kompetence

* Prodajna naravnanost,
* pogajalske sposobnosti,
* vztrajnost, ciljna usmerjenost, prilagodljivost, visoka motiviranost.

# Dodatna izobraževanja

## Prodaja (2008)

* Veščine poslovnega nastopanja, Mercuri international  
  Profesionalne prodajne veščine, Mercuri international  
  Prodajni Coaching, Mercuri international
* Vodenje prodajne mreže, Mercuri international
* Temeljne trenerske veščine, Mercuri international
* Psihoretorika, Roy Goreya

## Trženje (2005–2010)

* Kdaj je odgovoren marketing in kdaj prodaja?, Blaž Kop, Movera, d. o. o.
* 17 izboljšav za povečanje učinkovitosti marketinškega dokumenta, Aleš Lisac, Lisac & Lisac
* Mala šola trženjskega raziskovanja, Episcenter, d. o. o.

## Dodatna znanja in aktivnosti:

**Računalniška znanja:** MS Office, Access, Salesforce  
**Jeziki:** angleščina (odlično), nemščina (dobro), hrvaščina (dobro)  
**Vozniški izpit:** kategorija B, lastno vozilo