



ID: 1297563

Dalibor L.

☎ 739*****

✉ d.l***@***.com

📅 Rok narození 1970

🎓 Vzdělání

Hornoslezská vysoká škola obchodní - Zahraniční fakulta v Ostravě

Mezinárodní obchod

říjen 2016 – červen 2021 • Vysokoškolské

📅 Praxe

Manažer skupiny

Knupertz Industrie Service - Sonsbeck Deutschland

květen 2021 – červen 2023 • 2 roky a 2 měsíce

Vedení instalatérské skupiny, dozor nad odvedenou prací, odpovědnost za dodržení termínu.

Obchodní manažer

Danafelx – DG Pack Prostějov

květen 2019 – duben 2021 • 2 roky

Akvizice klientů ve Slovinsku, Chorvatsku a Srbsku. Příprava kalkulací, nabídek a dohod o spolupráci.

Během svého působení jsem úspěšně navázal spolupráci v Srbsku, kde jsem uzavřel smlouvu na prodej produktu DG Pack v hodnotě 1,3 milionu EUR a vypracoval dokumenty pro spolupráci se dvěma dalšími společnostmi na území Chorvatsku (vše v době lock downu).

Sales Manager

Viadrus a.s.

květen 2016 – duben 2019 • 3 roky

Aktivní vyhledávání zákazníků a následný prodej v oblasti strojírenské výroby (prodej kotlů a radiátorů) na Balkáně (SLI, HRV, BaH, SRB, MNO, KOS, ALB ...) Akvizice nových klientů na svěřeném území. Příprava prodejního plánu podle destinace, cenové kalkulace, nabídky, objednávání (IFS) a jeho evidence, řešení reklamací. Obchodní jednání s klienty a následná příprava obchodních smluv, ročních i individuálních. Časté zahraniční cesty, CRM, komunikace s dalšími interními odděleními a spolupráce s nimi za účelem společného dosažení výsledků.

Area Sales Manager

AZ-Pokorny Trade s.r.o.

duben 2013 – únor 2016 • 2 roky a 11 měsíců

Získávání nových klientů na území ruské Federace, Kazachstánu, Běloruska a pobaltských států. Aktivní akvizice, vyjednávání s klienty, časté SC pro klienty, obchodní plánování, CRM, plánování přípravy cen a stanovení marží na základě analýzy trhu, forecasting, monitorování skladu. Účast na veletrzích.

Model Pack Shop MODEL Obaly a.s. Opava

General Manager

únor 2012 – březen 2013 • 1 rok a 2 měsíce

Švýcarský výrobce vlnité lepenky. Zodpovědnost za obchodní tým asi 22 lidí, plnění podnikatelského plánu, příprava obchodní strategie a stanovení priorit. Přeprogramování webové stránky (e-shopu) Nastavení nového způsobu hodnocení, kde každý z podřízených byl schopen vypočítat vlastní prémii na základě daných parametrů, plnění podnikatelského plánu, zavedení pravidelných obchodních schůzek pro všechny podřízené vedoucí jednotlivých obchodů, redukce skladových zásob, zlepšení cash flow, zavedení 4S (systém Kaisen) zlepšující marži a podíl na zisku ...

Key Account Manager

Al Invest a.s. Břidličná

květen 2007 – říjen 2011 • 4 roky a 6 měsíců

Výroba a šlechtění hliníku Aktivní vyhledávání zákazníků a prodej hliníkových obalů určených k balení potravin a tabáku na Balkáně (SLO, HRV, BiH, SRB, MNO, BG, RU, HU, GR, Tunis a Egypt ...) Akvizice nových klientů na území, internet, vlastní kontakty a známých atd.), Příprava cenových kalkulací, nabídek, tvorba smluv v SAP a jeho evidenci, Obchodní schůzky s klienty a příprava obchodních smluv, roční a individuální, Časté SC do zahraničí, Řešení reklamací s klienty, CRM, komunikace s a spolupráce s jinými odděleními ... Za necelý rok a půl „0“ se mu za práci na balkánském poloostrově podařilo zvýšit obrát na 4 mil. EUR. Pravidelně zvyšování ziskovosti, marže a celkového obrátu.

Sales and Purchase Manager

Sinomag s.r.o.

říjen 2006 – duben 2007 • 7 měsíců

Výrobce feritových magnetů a magnetických rotorů. Prodejce a dovozce magnetu z Číny. Zajištění dodavatele feritových a neodymových magnetů z ČLR (Čína), komunikace se zákazníkem, obchodní jednání u dodavatele – služební cesty do Číny, dohled nad čínským dodavatelem výroby neodymových a feritových magnetů, kontrola balení a přepravy do České republiky a jeho následný prodej klientům z EU. Několikrát jsem zvýšil podíl na zisku z dovážených produktů a zajistil stabilitu dodávek. Pro více informací kontaktujte referenční osobu. Pracovní poměr na dobu určitou.

Project Manager

Wild Oats - Sunflower Farmers Markets USA

srpen 1998 – leden 2004 • 5 let a 6 měsíců

Výstavba supermarketů s bio výživou. Zodpovědnost za cca 60 zaměstnanců. Plnění stavebního plánu, dodržování postupu, a termínu stavby, vedení stavebního deníku. Jednání s Architektem a financierem stavby.

Vedoucí prodejny

Bytové doplňky Emilie Erbenová

říjen 1995 – červenec 1998 • 2 roky a 10 měsíců

Objednávání a prodej nábytku. Vedení prodejny.

Spolumajitel - Jednatel

E.C.D. a.s. Šumperk

leden 1993 – květen 1995 • 2 roky a 5 měsíců

Rozvoj maloobchodní sítě s prodejem alkoholu na území Chorvatska (Vlastnili jsme platnou licence

Pivovaru Zubr z Přerova na export piva do zahraničí)

Policista

MUP Republiky Chorvatska

listopad 1990 – červenec 1992 • 1 rok a 9 měsíců

Policista

Jazyky

ruština • středně pokročilá

čeština • výborná

angličtina • výborná

chorvatština • výborná

Řidičský průkaz

 B - osobní auta

 C - nákladní auta

 E - přípojná vozidla

Technické znalosti

Operační systémy

MS Windows 8 / 10 / 11 • zkušený

Běžná práce na počítači

Textový editor (MS Word) • pokročilý

Tabulkový kalkulátor (MS Excel) • pokročilý

Prezentační program (MS PowerPoint) • zkušený

Kurzy

Druhy plateb v zahraničním styku

2018

Manipulativní techniky

2018

Incoterms

2011

Dovednosti

Mé silné stránky

Aktivní přístup

Pracovitost

Samostatnost

Spolehlivost, zodpovědnost

Mohu nabídnout

Asertivní jednání

Logické myšlení

Řešení problémů pomocí kritického myšlení

Představa o práci

Kde hledám práci

Brno + 30 km ochota dojíždět

Olomouc + 30 km ochota dojíždět

Ostrava + 30 km ochota dojíždět

Chci pracovat jako

Key Account Manager

Manažer prodejního teamu

Obchodní ředitel/manažer

Možná spolupráce

Plný úvazek

Bydliště

Bruntál

VYTVOŘENO NA

 **ŽIVOTOPISY.CZ** | Největší databáze uchazečů o práci

 **Garantujeme, že uchazeč hledá práci**

[Prohlédnout na webu](#)