



ID: 1159229

Robert S.

📞 723*****

✉ sol***@***.com

📅 Rok narození 1973

🎓 Vzdělání

SEŠ Liberec

Ekonomie a účetnictví (maturita s vyznamenáním)

1986 – 1991 • SŠ s maturitou

📅 Praxe

Ředitel realizace

Da*****.o. září 2023 – dosud • 1 rok a 1 měsíc

Řízení a rozvoj realizační divize zaměřené na vývoj, implementaci a podporu informačních systémů MES (Manufacturing Execution Systems). Vedení projektů a podpora Account manažerů při jednáních se zákazníky. Podpora tvorby nabídek a odpovědí na RFI, RFP a RFQ.

Kariéerní pauza

Ce*****ání březen 2023 – srpen 2023 • 6 měsíců

-

Ředitel obchodní divize ERP / Vedoucí divize ERP

Un*****ems 2014 – 2023 • 9 let a 6 měsíců

Byl jsem pověřen vybudováním a rozvojem divize podnikových informačních systémů (ERP) pro střední a větší podnikové klienty. V mém portfoliu práce jsem se věnoval stanovení a realizaci obchodních strategií, finančnímu plánování, marketingu a vedl jsem větší tým seniorních zaměstnanců. Hlavním úkolem divize ERP byla akvizice nových klientů a správa vztahů se stávajícími zákazníky. Vedl jsem smluvní jednání a také jsem úzce spolupracoval na koordinaci projektů, zejména v oblasti project managementu.

Soukromý trader

Fo*****der 2013 – 2014 • 1 rok a 6 měsíců

Obchod s komoditami a měnami na světové burze

Ředitel divize SWD

S&***** CZ 2007 – 2013 • 6 let a 6 měsíců

V oblasti průmyslových aplikací, ERP a všeobecného programování jsem měl příležitost vést různorodé projekty. Zabýval jsem se vedením obchodních jednání, prezentací řešení a analýzou trhu, abych identifikoval nové příležitosti. Důležitou součástí mé role bylo také vyjednávání s dodavateli a zajišťování úspěchů naší divize. Měl jsem na starosti personální zabezpečení této divize a aktivně jsem podporoval naši sales skupinu.

Vedoucí oddělení ERP, project manager

GRALL 2001 – 2006 • 5 let a 6 měsíců

Jako vedoucí oddělení ERP jsem měl na starosti širokou škálu úkolů, které zahrnovaly vedení obchodních jednání a nabytí nových klientů, péči o stávající klientelu, zpracování nabídek a uzavírání smluv. Mé povinnosti zahrnovaly také prezentaci našich řešení, provádění analýz trhu a jednání s dodavateli. Zásadní bylo také moje zapojení do nasazení ERP a front office systému do naší společnosti, včetně implementace ISO 9001. Aktivně jsem se účastnil marketingových kampaní. Snažil jsem se najít efektivní a stylové způsoby, jak splnit naše cíle a budovat povědomí o společnosti GRALL. V roce 2005 jsem byl vyhlášen společností LCS International (výrobce ERP Helios) nejlepším obchodníkem celé partnerské sítě.

Sector manager

AH*****lic 1999 – 2001 • 2 roky a 6 měsíců

Byl jsem zodpovědný za efektivní provoz obchodního úseku, což zahrnovalo vedení většího týmu pracovníků. Mými povinnostmi bylo plánování zásobování úseku, provozní logistika úseku, jednání s dodavateli a zákazníky,

Jazyky

polština • pokročilý začátečník

angličtina • mírně pokročilá

slovenština • pokročilá

čeština • výborná

Řidičský průkaz

 B - osobní auta

Technické znalosti

Operační systémy
MS Windows XP / Vista / 7

Běžná práce na počítači

Textový editor (MS Word)

Tabulkový kalkulátor (MS Excel)

Prezentační program (MS PowerPoint)

Internetový prohlížeč a e-mail

Další programy a počítačové znalosti

CRM, ERP, Workflow systémy, Business Intelligence (BI)

Kurzy

Umělá inteligence: jak efektivně využít AI v práci

říjen 2023

Projektové řízení krok za krokem

říjen 2023

Salesman program

2020

Dovednosti pro řízení ziskových projektů

2011

Project Management & PROMET Basic

2008

English Academy S&T

2007

Jak úspěšně prodávat i v náročných situacích

2006

Obchodní dovednosti, jednání s klienty

2000

Dovednosti

Mé silné stránky

Aktivní přístup

Flexibilita

Samostatnost

Spolehlivost, zodpovědnost

Mohu nabídnout

Logické myšlení

Řešení problémů pomocí kritického myšlení

Schopnost práce v kolektivu a týmové práce

Srozumitelná a efektivní komunikace

Tvůrčí (kreativní) myšlení

Manažerské dovednosti

Budování a vedení týmu (leadership)

📁 **Představa
o práci**

Kde hledám práci

Jablonec nad Nisou + 30 km ochota dojíždět

Liberec + 30 km ochota dojíždět

Mladá Boleslav + 30 km ochota dojíždět

Praha-Černý Most + 15 km ochota dojíždět

Turnov + 30 km ochota dojíždět

Chci pracovat jako

Account Manager IT

IT ředitel / manažer

Key Account Manager

Manažer partnerského prodeje

Obchodní ředitel/manažer

Product director

Provozní ředitel / manažer

Výkonný ředitel

Možná spolupráce

Plný úvazek

Práce na ŽL

📍 **Bydliště**

Hrádek nad Nisou

VYTVOŘENO NA

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

🛡️ **Garantujeme, že uchazeč hledá práci**

[Prohlédnout na webu](#)