ID: 1281636

Miroslav H.

777******

hrd***@***.cz

Rok narození 1977

Vzdělání

Obchodní akademie Mohelnice

Management a marketing

1991 – 1996 • SŠ s maturitou

Praxe

Vedoucí / manažer teamu / ředitel pobočky

OSVČ

2020 – dosud • 4 roky a 5 měsíců

vedení obchodních jednání, zastupování společnosti u klientů, jednání s úřady a dotčenými orgány (stavební úřad, hygiena, hasiči apod.), převzetí řízení obchodního týmu a 5ti provozoven (maloobchod, výroba), facility management

Vedoucí / manažer teamu

Family Market, s.r.o.

2019 – 2020 • 1 rok a 6 měsíců

vedení 2 poboček, tvorba plánů a stanovování cílů, vedení týmů zaměstnanců, plánování práce, docházka, nábor nových uchazečů, správa pobočky (Krajská hygiena, BOZPO, PO apod.), motivace a koučování (osobnostní rozvoj) podřízených, vedení zákaznického servisu + e-shop objednávek, obchodní činnost, vedení obchodních jednání, plánování obratů, reporting vedení společnosti.

Obchodní ředitel/manažer

Lo Nuestro, s.r.o

2013 – 2019 • 6 let a 6 měsíců

vedení divize HORECA, vedení týmů zaměstnanců, vedení několika poboček a provozoven (restaurace, maloobchod), pořádání konferencí a eventů pro firmy, obchodní činnost, vedení obchodních jednání, jednání s dodavateli, plánování obratů a odpovědnost za jejich plnění, vymáhání pohledávek, aj.

Vedoucí obchodní skupiny

Berner spol. s r.o.

2010 – 2013 • 3 roky a 6 měsíců

vedení týmu obchodních zástupů (ve 4 krajích), plánování tour plánů, koučování v terénu, péče o klíčové zákazníky, vedení obchodních jednání, školení pro naše obchodní partnery, reporting vedení společnosti, plánování obratů a odpovědnost za jejich plnění (roční obrat svěřené skupiny 30 mil CZK, obrat ČR 300 mil CZK, obrat holdingu 1 mld Eur)

Sales manažer
Pilkington spol. s r. o.
2005 – 2010 • 5 let a 6 měsíců
otevření nové pobočky v Brně, komunikace s výrobou + logistika, zabezpečení zakázek pro chod výroby (obrat 100mil/rok), vedení obchodního oddělení, reporty pro vedení společnosti v zahraničí, denní komunikace se zákazníky, veškerá činnost spojená s vedením obchodu pobočky největšího světového výrobce průmyslového skla (obrat společnosti v ČR cca 300 mil/rok)

Regionální obchodní manažer
Lewipo s.r.o.
2003 – 2004 • 1 rok a 6 měsíců
samostatná činnost zaměřená na celkové zajištění vzniku a chodu společnosti se zahraniční účastí, každodenní osobní a telefonické jednání s obchodními partnery, vyřizování administrativních formalit s úřady, vyhledávání obchodních partnerů

Obchodní zástupce
CREDIT SUISSE
1999 – 2003 • 4 roky a 6 měsíců
správa a budování klientského portfolia, samostatná činnost zaměřená na akvizice, celková příprava a realizace investičních smluv (kapitálové, životní), uzavírání smluv, příprava podkladů pro právní a smluvní oddělení (celková odpovědnost za realizaci zakázek a zajištění spokojenosti klientů)

Jazyky

francouzština • začátečník

ruština • začátečník

němčina • mírně pokročilá

angličtina • mírně pokročilá

slovenština • mírně pokročilá

čeština • výborná

Řidičský průkaz

B - osobní auta

Technické znalosti

Operační systémy

MS Windows 8 / 10 / 11 • pokročilý
Linux / BSD / Unix • nováček
MacOS • začátečník
MS Windows XP / Vista / 7 • pokročilý
Chytrý telefon Android • pokročilý
Chytrý telefon Apple iOS • začátečník

Běžná práce na počítači

Textový editor (MS Word) • pokročilý
Tabulkový kalkulátor (MS Excel) • pokročilý
Prezentační program (MS PowerPoint) • pokročilý
Internetový prohlížeč a e-mail • pokročilý
MS Outlook • pokročilý
Psaní všemi deseti • pokročilý

Kurzy

Kurz Emoční inteligence

Kurz Emoční inteligence a osobní zralosti, zaměřeno na sebeovládání a osobní integritu (hodnota EQ 97 percentil)

2013

Team management

zaměření na řízení většího týmu - AVL institut - rakouská školicí společnost

2012

Účast na seminářích a školeních z oblasti obchodu a marketingu

2010

Pravidla vyjednávání

zaměřeno na zvládání krizových situací při jednání jak s klienty, tak s podřízenými certifikát ČVC

2007

Zlatá pravidla prodeje

zaměřeno na základní mechanismy prodeje - certifikát ČVC – České vzdělávací centrum

2007

Kurz společnosti CREDIT SUISSE

zaměření na oslovení klientů, obchodní rozhovor

1999

Dovednosti

Mé silné stránky

Aktivní přístup
Flexibilita
Ochota učit se
Spolehlivost, zodpovědnost

Mohu nabídnout

Empatii

Logické myšlení

Řešení problémů pomocí kritického myšlení

Srozumitelná a efektivní komunikace

Manažerské dovednosti

Budování a vedení týmu (leadership)

Zájmy

Survival, bojové sporty, hudba

Představa o práci

Kde hledám práci

Brno + 30 km ochota dojíždět

Olomouc + 30 km ochota dojíždět

Ostrava + 30 km ochota dojíždět

Chci pracovat jako

Obchodní ředitel/manažer

Regionální obchodní manažer

Trenér obchodních dovedností

Vedoucí / manažer prodejny

Možná spolupráce

Plný úvazek

Zkrácený úvazek

Práce na ŽL

Bydliště

Šternberk

VYTVOŘENO NA
ŽIVOTOPISY.CZ | Největší databáze uchazečů o práci

Garantujeme, že uchazeč hledá práci

Prohlédnout na webu