



ID: 784002

Miroslav P.

☎ 724*****

✉ mir***@***.com

📅 Rok narození 1977

🎓 Vzdělání

Střední odborné učiliště

Mechanik opravář motorových vozidel (Automechanik a diagnostik)

1990 – 1993 • Vyučení

📅 Praxe

Vedoucí prodejny a obchodní zástupce

DINO SERVIS s.r.o.

2011 – dosud • 13 let a 5 měsíců

- prodej zboží sortimentu firmy, zvyšování obratu prostřednictvím návštěv u zákazníků - práce na rozšiřování stávající obchodní sítě osobním jednáním u zákazníků - podílení se na vytváření prodejní strategie firmy, sledování trhu a konkurenčního prostředí, vytváření podkladů pro obchodní jednání a uzavírání zakázek - vedení podřízených pracovníků k plnění jejich úkolů - sledování vývoje skladových zásob, jejich udržování ve stanovené výši - zvyšování obratu firmy - zajišťování plynulého chodu prodejny

Zástupce vedoucího prodejny

Jaroslav Kulhánek – DINO SERVIS

1999 – 2011 • 12 let a 6 měsíců

- objednávání zboží a přijímání na sklad - kontrola provozních procesů a denních činností - nastavení potřebných opatření a zajištění jejich realizace - zodpovědnost za vedení prodejny v době nepřítomnosti vedoucího - vykonávání provozních a manuálních činností včetně práce na pokladně

Odborný prodavač

Jaroslav Kulhánek – DINO SERVIS

1996 – 1999 • 3 roky a 6 měsíců

- prodej nářadí a nástrojů - objednávání zboží a přijímání zboží na sklad - vedení skladové evidence

Automechanik

Autoservis Petr Šmíd

1994 – 1996 • 2 roky a 6 měsíců

- samostatná práce v autoservise

🌐 Jazyky

němčina • začátečník

čeština • výborná

 **Technické
znalosti**

Operační systémy

MS Windows 8 / 10 / 11 • zkušný

MacOS • zkušný

Chytrý telefon Android • zkušný

Chytrý telefon Apple iOS • expert

Běžná práce na počítači

Textový editor (MS Word)

Tabulkový kalkulátor (MS Excel)

Prezentační program (MS PowerPoint)

Internetový prohlížeč a e-mail

MS Outlook

Další programy a počítačové znalosti

skladový systém César

 Kurzy

Kurz elektronářadí

- každoroční absolvování kurzu o novinkách v elektronářadí, strojů a nástrojů.

2023

Kurz prodejních dovedností 2010 - 2020

- jak získávat nové zákazníky

2010

 Dovednosti

Mé silné stránky

Aktivní přístup

Flexibilita

Ochota učit se

Pracovitost

Přizpůsobivost

Samostatnost

Spolehlivost, zodpovědnost

Výkonnost

Mohu nabídnout

Empatii

Logické myšlení

Schopnost práce v kolektivu a týmové práce

Manažerské dovednosti

Budování a vedení týmu (leadership)

Zájmy

- zájem o moderní technologie (beta testování IOS a MaC IOS)
- sport (kolo, běh, badminton), turistika

Představa o práci

Kde hledám práci

Horní Police + 30 km ochota dojíždět

Chci pracovat jako

Account Manager - nákup, prodej

Category Manager v obchodu

Kontrolor výroby

Nákupčí

Obchodní zástupce

Přijímací technik

Regionální obchodní manažer

Vedoucí / manažer prodejny

Vedoucí servisu

Vedoucí úseku prodejny

Možná spolupráce

Plný úvazek

Bydliště

Horní Police

VYTVOŘENO NA

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

 **Garantujeme, že uchazeč hledá práci**

[Prohlédnout na webu](#)