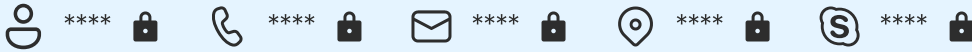


Pardavimų vadovas su 8 metų darbo patirtimi pardavimų srityje



Prisistatymas

Ieškau darbo inovatyvioje, rinkos lyderiu esančioje ar siekiančioje juo tapti įmonėje. Turiu patirties pardavimų srityje tiek Lietuvos rinkoje, tiek užsienyje. Visada siekiu maksimalaus rezultato, išmanau įvairias pardavimo technikas bei strategijas, turiu vadovavimo patirties. Turimi IT inžinieriaus bakalauras bei vadybos bakalauras ir magistras itin praverstų įmonėse, kurios ieško IT sferoje žinių turinčio pardavimo vadovo. Taip pat būtų įdomus projektų vadovo darbas.

Darbo patirtis

Direktorius

Lietuva

2022.01 - Dabar

Statyba / Nekilnojamasis turtas

Pagrindinė užduotis buvo surasti naujus investuotojus, ką įgyvendinau sėkmingai.

Pardavimų vadovas

Estija

2018.09 - 2021.12 (3 m. ir 4 mėn.)

Elektronika / Telekomunikacijos

Šiuo metu esu atsakingas už 38 žmonių komandą.

Head of sales

Suomija

2013.09 - 2018.07 (4 m. ir 11 mėn.)

Informacinės technologijos

Darbas tarptautinėje, vienoje didžiausių iš IT įmonių Skandinavijos šalyse, darbas anglų kalba.

Esu atsakingas už 20 pardavimo vadybininkų, kurie dirba su klientais iš viso pasaulio. Pasiekimai: buvau atsakingas už naujos CRM sistemos sukūrimo bei įdiegimo darbus; suorganizavau vadybininkų kvalifikacijos kėlimo kursus; pardavimų rezultatai išaugo dvigubai nuo mano atėjimo pradžios; buvau pripažintas metų komandos lyderiu.

Pardavimų vadovas

Lietuva

2012.01 - 2013.08 (1 m. ir 8 mėn.)

Informacinės technologijos

Buvau paaukštintas pareigose į pardavimo vadovus. Vadovavau 18 vadybininkų komandai, tarp jų ir daliai vadybininkų, dirbančių Estijoje.

Pasiekimai: pardavimų planų įvykdymas išaugo 48%.

Pardavimo vadybininkas

Lietuva

2010.02 - 2012.01 (2 m.)

Informacinės technologijos

Norėjau išmėginti kitą darbo sritį ir pasirinkau pardavimus. Tačiau nenutolau nuo IT srities, dirbdamas IT įmonėje.

Pagrindinės užduotys: naujų klientų paieška, turimų klientų aptarnavimas bei administravimas. Darbas su B2C klientais.

Pasiekimai: po pusės metų darbo buvau perkeltas darbui su B2B klientais; gavau metų vadybininko apdovanojimą.

IT technikas

Lietuva

2008.03 - 2010.02 (2 m.)

Informacinės technologijos

Dar studijuodamas pradėjau dirbti pagal specialybę (IT inžinerija). Prižiūrėjau įmonės kompiuterinius tinklus bei serverius, atlikau tam tikrus programavimo darbus.

Išsilavinimas

VU (Lietuva, Aukštasis / aukštesnysis išsilavinimas)

Verslo vadyba / Magistro laipsnis

2011 - 2013

VU (Lietuva, Aukštasis / aukštesnysis išsilavinimas)

Verslo vadyba / Bakalauro laipsnis

2006 - 2011

Išžetinės studijos. Papildomai studijavau dar vieną specialybę, greta IT inžinerijos.

VGTU (Lietuva, Aukštasis / aukštesnysis išsilavinimas)

IT inžinerija / Bakalauro laipsnis

2005 - 2009

Vilniaus Laisvės gimnazija (Lietuva, Vidurinis išsilavinimas)

1993 - 2005

Papildomai lankiau programavimo būrelį.

Kalbos

Kalba	Klausymas	Skaitymas	Bendravimas	Prezentavimas	Rašymas
lietuvių (gimtoji kalba)					
Anglų	C2 (?)	C2 (?)	C2 (?)	C2 (?)	C2 (?)
kasdien naudoju darbo metu.					
Rusų	C2 (?)	C2 (?)	C2 (?)	C2 (?)	C1 (?)
Vokiečių	B2 (?)	B2 (?)	B2 (?)	B2 (?)	B2 (?)
Suomių	B1 (?)	B1 (?)	B1 (?)	A2 (?)	A2 (?)

Kalbų lygiai: A1/A2 - pradžios; B1/B2 - gerai; C1/C2 - puikiai.

[Common European Framework of Reference for Languages](#)

Darbo kompiuteriu įgūdžiai

Biuro programinė įranga

Ekspertas MS PowerPoint, MS Excel

Valdymo sistemos

Pažengęs UNIX, Linux

Statistikos programinė įranga

Pažengęs SPSS

Programavimo kalbos

Pažengęs C++

Daugiau nei vidutinis Oracle, JavaScript

Dokumentų valdymo sistemos

Daugiau nei vidutinis DocPoint

Vairavimo įgūdžiai

Vairuoju nuo Kategorija

2006 B

Pageidaujamos pareigos

Pardavimai / Pirkimai

Komandos vadovas, Pardavimų vadovas, Projektų vadybininkas, Projektų vadovas

Darbuotojo tipas

Darbuotojas

Darbo laikas

Pilna darbo diena

Vietos

Vilnius, Kaunas

Šalys

Kita veikla

Papildomi mokymai

Kas yra geras lyderis?

TMMD, UAB / Lietuva

2012 (2 mėnesiai)

Tęstiniai lyderystės kursai.

Konfliktų valdymas

Mokymai, UAB / Lietuva

2011 (1 dienos)

Konfliktinių situacijų pardavimuose bei konfliktinių klientų valdymas ir galimos technikos.

Pardavimų strategijos

ABC ir partneriai / Lietuva

2010 (2 dienos)

Įvairių pardavimo strategijų praktinis pritaikymas.

Kita informacija

Laisvalaikiu vis dar skiriu laiko programavimui. Taip pat rašau savo blogą apie pardavimus.

Esu imlus naujovėms, komunikabilus, gebu suburti žmones ir juos apvienyti bendram tikslui.