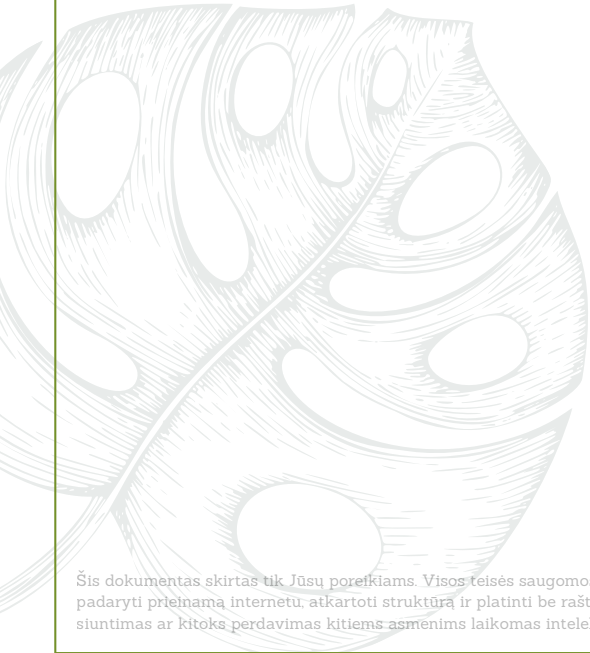




Prisistatymo pavyzdžiai



Administravimas

Norėčiau dalyvauti Jūsų organizuojamoje Administratorės atrankoje. Per visą darbo patirtį teko susipažinti su skirtingo sektoriaus verslo įmonių veikla, kur įgijau organizacinio ir taktinio planavimo įgūdžių, psichologinių bei specifinių techninių žinių. Teko organizuoti svarbius oficialius renginius, todėl turiu puikius organizacinius gebėjimus, sugebu vienu metu būti keliose vietose ir užtikrinti, kad viskas vyktų sklandžiai. Taip pat didelė darbo dalis buvo susijusi su informacijos sisteminiu, analizavimu ir reprezentatyviu pateikimu, tad įgijau kruopštumo ir analitinio mąstymo įgūdžių. Tikiu, jog sukaupta patirtis ir įgytos kompetencijos bus vertingos šioje pozicijoje.

Personalo valdymas

Esu personalo valdymo srities profesionalė savo karjerą pradėjusi nuo žemiausio laiptelio ir praktiškai pačiupinėjusi visas personalo valdymo sritis bei funkcijas. Turiu didelį praktinių ir teorinių žinių bagažą užtikrinantį sėkmingą personalo valdymo politikos įgyvendinimą verslo organizacijose. Be to esu komunikabili, turiu puikius organizacinius gebėjimus, o mano stiprus atsakomybės ir pareiškimo jausmas užtikrina prisiimtų darbų atlikimą ir įgyvendinimą iki rezultato pasiekimo. Na o svarbiausia tai, kad be galo myliu savo darbą ir nuolatos ieškau galimybių kaip jį padaryti geriau.

Pardavimai

Dirbdamas pardavimo vadovo pareigose didmeninės prekybos įmonėje įgijau daug įgūdžių ir patirties pardavimų komandos formavime, pardavimų organizavime ir vystyme. Kartu su komanda sėkmingai įgyvendinome produktų įvedimo į rinką strategijas, sukūrėme ir pritaikėme naujus pardavimo įrankius, kurie užtikrino 41% pardavimų augimą.

Plačios apimties darbų spektras lavino gebėjimą susirinkti reikiamą informaciją, bendradarbiauti, greitai perprasti esamus procesus, išsigryninti tikslą ir jį įgyvendinti maksimaliai palankiai. Tai pasiekti padėjo noras tobulėti, iniciatyvumas, atkaklumas, užsibrėžto tikslo siekimas ir gebėjimas nuosekliai dirbti

Pardavimai

Jaučiu aistrą mokymui, kuris nuolat papildo mano gyvenimą pilną iššūkių. Ilgametė patirtis **pvz. kažkokiam hobyje** galiausiai sustiprino mane įkurti savo nuosavą verslą. Gebėjimas laisvai bendrauti su įvairaus tipo žmonėmis, pardaviminiai įgūdžiai - padėjo ir padeda suburti platų klientų ratą. Vadybiniai gebėjimai praverčia projektuose, kuriuose įgyvendinu ties savo asmeninėse veiklose, tiek dirbant samdomą darbą transporto organizacijose. Empatiškumas, kūrybiškumas ir emocinis intelektas leidžia lengvai tarpininkauti tarp vadovų ir darbuotojų, o tai organizacijoms, kuriuose dirbu padeda greičiau ir lengviau pasiekti tikslus. Galėdamas duoti žmonėms emociją, su kuria jie išeina laimingi, pats jaučiuosi laimingas.

Vadovavimas

Karjerą pradėjau **xxx metais xxx pareigose**, netrukus tapau **xxx skyriaus** vadovu, o tų pačių metų eigoje buvau paskirtas **xxx įmonės** direktoriumi. Daug laiko ir jėgų paskyriau savo, kaip jauno vadovo, augimui mokydamasis ir per tiesioginę darbinę patirtį. **xxx metais** gavęs pasiūlymą užimti panašias pareigas gerokai didesnėje ir daugiau veiklų turinčioje įmonėje padariau lemiamą karjeros žingsnį ir iki šiol čia dirbdamas įgijau didelę ir neįkainojamą profesinę patirtį komandos formavimo, tarnybos veiklos procesų kūrimo ir veiklos užtikrinimo srityse. Gebu analizuoti, formuoti ir priimti greitus, bet racionalius sprendimus. Mano stiprybė – nuoseklus ir aiškus tikslų formavimas, užduočių delegavimas komandai, orientacija į rezultatą. Svarbius komandai ir organizacijai klausimus atlieku prioriteto tvarka neapsiribodamas darbo valandomis.

Nuosavas verslas

Turėti orientaciją į tikslą ir rezultatą, analitiškai ir strategiškai mąstyti, planuoti/organizuoti, gilintis ir tobulinti pardavimo procesą, bendrauti su skirtingais žmonėmis, vadovauti komandai - su aistra tai darau jau daugiau kaip **xxx metų**. Paskutinius **xxx metus** vadovavau pardavimų komandai (**xxx žmonės**). Per tą laiką susitiprinau savo kompetencijas pardavimų procesuose, bendravime su skirtingais klientais, derybose, turiu stiprius pardavimų organizavimo ir vystymo įgūdžius. Vystant pardavimus kartu su komanda sėkmingai įdiegėme naujas marketingines veiklas, įgyvendinome pardavimų strategijas, kurios užtikrina pardavimų augimą bei ketvirtinių planų vykdymą, o aš du kartus buvau įvertintas kaip geriausias metų regiono vadovas. Žinau kaip suformuoti stiprią pardavimų komandą, ugdyti ir motyvuoti jos narius - savo komandoje, skirtingais metais išugdžiau du geriausius metų pardavimų atstovus.