

# Kandydat z głową

Manager ds. Rozwoju Sprzedaży

Projekt rekrutacyjny:

A056

Numer kandydata:

44 lata

Kraków

Wiek:

Miejsce zamieszkania:

20 lat doświadczenia w branży TSL

## Doświadczenie:

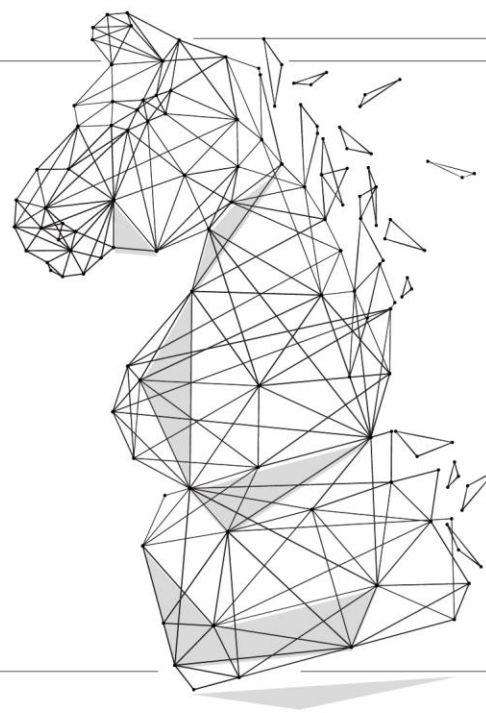
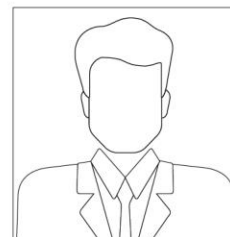
Kandydat posiada 20-letnie doświadczenie w branży TSL na stanowiskach managerskich. Przez ostatnie 5 lat był związany zawodowo z jednym pracodawcą, gdzie obejmował takie stanowiska jak: Kierownik Działu Spedycji Drogowej oraz Area Road Manager. Pan posiada doświadczenie w pracy z klientami biznesowymi z różnych branż.

Na stanowisku Area Road Manager, do jego obowiązków należało:

- budowanie działu spedycji drogowej
- pozyskiwanie klientów biznesowych
- współpracowanie z przewoźnikami
- przygotowywanie ofert dla partnerów biznesowych
- prowadzenie rekrutacji nowych pracowników
- koordynowanie zespołem spedytorów
- zarządzanie budżetem firmy
- aktualizowanie procedur ISO
- przygotowywanie raportów

## Wykształcenie:

- ➔ Politechnika Krakowska  
Magister Inżynier Transportu
- ➔ Krakowska Szkoła Wyższa  
- studia podyplomowe  
Handel Zagraniczny
- ➔ Agencja Rozwoju Gospodarczego Centrum  
Kształcenia Kadr Menadżerskich  
-studium podyplomowe  
Marketing technik i metod zarządzania  
przedsiębiorstwem (działami handlowymi  
i logistycznymi)



### Umiejętności i kwalifikacje:

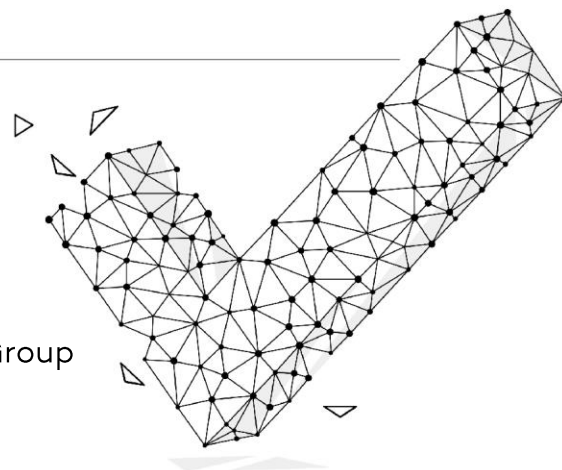
Kandydat zna język angielski na poziomie zaawansowanym (B2).

Pan biegle posługuje się programami: CRM, Saldeo, Enova oraz pakietem MS Office.

Kandydat posiada umiejętność zarządzania zespołem oraz budżetem.

### Wybrane kursy, szkolenia i sukcesy zawodowe:

- 🕒 Liczne sukcesy zawodowe w pozyskiwaniu klientów biznesowych
- 🕒 Skuteczna realizacja planów sprzedażowych
- 🕒 „Kurs Prowadzenie Negocjacji” – Certyfikat Langas Group



### Kontakt:

**Grażyna Pogan**

Sales Manager

mobile: +48 668 898 939

e-mail: [grazyna.pogan@aterima.hr](mailto:grazyna.pogan@aterima.hr)