Obsah obrázku osoba, muž, oblečení, stojící

Popis byl vytvořen automaticky

JAN POHOVOR

MEZINÁRODNÍ OBCHOD, MANAGEMENT

**Telefon**

+420 777 000 000

**Email:** jan.poh@mampohovor.cz

**LinkedIn**

Alex Pohovor

*2006 - 2014*

Vysoké učení technické, Brno, magisterské studium: **Řízení rizik firem a institucí**

*2011 - 2012*

Universität Wien, Rakousko, roční stáž v rámci programu Erasmus

VZDĚLÁNÍ

Přes devět let se pohybuji v obchodním prostředí, díky tomu jsem v této oblasti získal bohaté zkušenosti, které jsem zúročil i na mezinárodním poli. Dokážu dobře identifikovat obchodní příležitosti, neustále pracuji na získávání nových zakázek a mám schopnost prodat navrhované řešení.

Umím identifikovat klíčové potřeby zákazníka a nabídnout mu možná řešení. Se svými zákazníky udržuji kvalitní dlouhodobé vztahy. Se svým zodpovědným přístupem, který je mi vlastní, chci vykonávat práci různorodého charakteru, která je přínosem a jsou za ní vidět výsledky.

PROFIL

*2/2018 - 3/2019*

**Mám pohovor s.r.o. - Account Manager Czech Republic & Germany**

* rozšíření podílu společnosti na CZ a DE trhu - (velkoobchod, koncoví zákazníci)
* sledování aktuálních trendů na trhu, zpracování analýzy současného stavu pro koncového klienta
* vytváření ročního rozpočtu prodeje pro DACH region
* realizace daných prodejních cílů
* projektová kontrola, pravidelná spolupráce s příslušným oddělením – (nákup, prodej, marketing, technická podpora)
* plánování, koordinace a řízení prodejních kampaní
* pravidelné sledování trhu a konkurence
* účast na mezinárodních konferencích, veletrzích

PRACOVNÍ ZKUŠENOSTI

JAZYKY

Německý C1 - Advanced

Anglický B2 - Upper Intermediate

### *2014 - 2018*

### Mám pohovor s.r.o. - Sales Manager

* péče o zahraniční partnery
* stanovení obchodní a marketingové strategie
* vyhledávání nových evropských obchodních partnerů
* nastavování ročních prodejních cílů
* odpovědnost za produkční tým (8 lidí)
* kontrola produkční kvality
* účast na mezinárodních konferencích, veletrzích

### *2009 - 2014*

### Cestovní kancelář XY - delegát, referent, Turecko, Egypt

* VIP servis, spolupráce s partnerskou zahraniční agenturou
* prodej a zajišťování fakultativních výletů

ZAHRANIČNÍ STÁŽE

2011 Osmiměsíční jazykový kurz německého jazyka B1/2

2005 GLS SprachZentrum, Berlin, Deutschland (osmitýdenní studijní pobyt)

2003 Deutsch Institut, Frankfurt, Deutschland (čtyřtýdenní studijní pobyt)

Rozšíření společnosti Mám pohovor s.r.o. na německý trh, díky kterému se podařilo dosáhnout diverzifikace příjmu společnosti a získání ziskovějších zakázek z DE trhu, které vedlo k navýšení obratu o cca 15%. Celý projekt jsem řídil od A do Z.

DOSAŽENÉ ÚSPĚCHY

ZÁJMY

* cestování
* sport (plavání, florbal)
* sebevzdělávání
* rodina

DALŠÍ DOVEDNOSTI A SCHOPNOSTI

* manažerské dovednosti
* strategické plánování
* schopnost stanovovat cíle
* znalost trhu a finančního řízení
* řízení projektů
* schopnost delegovat cíle a poskytovat zpětnou vazbu
* řízení a koordinace pracovních aktivit
* organizace času a časová flexibilita
* práce v dynamickém prostředí
* jasná a přímočará komunikace
* zvládání zátěže
* reprezentace firmy na mezinárodních veletrzích
* práce na PC: rozhraní Windows i iOS/Apple, MS Office, CRM
* řidičský průkaz, skupina B, aktivní řidič (cca. 40.000 ročně)