

**Kontakt**

+ 420 123 456 789

patrik@mampohovor.cz

Ostrava

Patrik Pohovorný



**Patrik Pohovorný**

Obchodní manager

**Profil**

Výsledkově orientovaný a strategický obchodní manažer s více než [počet let] let zkušeností v oblasti prodeje a řízení týmu. S pečlivým zaměřením na dosahování obchodních cílů jsem vedl a inspiroval týmy k dosahování vynikajících výsledků v konkurenčním prostředí. S hlubokým pochopením trhu a silnými vyjednávacími dovednostmi jsem rozvíjel a udržoval klíčové vztahy se zákazníky a partnerskými společnostmi. Hledám příležitost přinést své schopnosti a zkušenosti do společnosti, která si cení inovace, růstu a dlouhodobých vztahů se zákazníky.



**Vzdělání**

**Magisterský titul Obchodní management**

Univerzita XYZ, *Město, 2001 - 2003*

* Specializace na strategický marketing, obchodní strategie a řízení vztahů se zákazníky.

**Bakalářský titul v Ekonomice**

Univerzita ABC, *Město, 1998 - 2001*

* Kurzy zahrnující obchodní finance, mezinárodní obchod a strategický management.

**Dovednosti**

**Obchodní strategie a plánování**

**Znalost trhu a produktů**

**Vyjednávací schopnosti**

**Analytické schopnosti**

**Řízení času a organizace**

**Pracovní zkušenosti**

**Seniorní obchodní manažer**

*Společnost XYZ, Město, leden 2010 - současnost*

* Vedoucí obchodní oddělení se zaměřením na strategický rozvoj obchodních aktivit a zvyšování tržeb společnosti.
* Řízení týmu obchodních zástupců a vyjednavačů, poskytování podpory, mentoringu a tréninku pro dosažení stanovených prodejních cílů.
* Identifikace nových obchodních příležitostí, budování a udržování vztahů se stávajícími a potenciálními klienty a rozvoj strategických partnerství.
* Vytváření a implementace obchodních strategií a plánů, včetně analýzy trhu, stanovení cílů a vyhodnocování výkonnosti.
* Sledování a analýza trendů v odvětví, konkurenčního prostředí a změn v potřebách zákazníků pro adaptaci obchodní strategie.

**Obchodní manažer**

*Společnost ABC, Město, červen 2005 - prosinec 2009*

* Plánování a realizace prodejních aktivit, včetně vyjednávání s klienty, prezentací produktů a služeb a uzavírání obchodů.
* Aktivní péče o existující klienty a rozvoj nových obchodních příležitostí pro různá odvětví.
* Vedení a motivace týmu obchodních zástupců, poskytování školení a podpory pro dosažení individuálních a týmových prodejních cílů.
* Pravidelná analýza výsledků prodeje a vyhodnocování úspěšnosti marketingových a prodejních strategií.





