

ROMAN WŁOŚCIŃSKI

CURRICULUM VITAE

DANE OSOBOWE

Stan cywilny: kawaler
Narodowość: polska
Miejsce zamieszkania – Płock
Data urodzenia: 13.03.1972

DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE

- od 05'99 **KLIMAS Sp. z o.o.**
stanowisko: *kierownik działu sprzedaży*
zakres obowiązków: kontrolowanie poziomu sprzedaży, nadzór nad grupą akwizytorów, monitorowanie i raportowanie osiągniętych wyników, odpowiedzialność za kontakty z klientami, prowadzenie negocjacji i rozmów handlowych, budowanie strategii działalności firmy, przygotowywanie składu ofert handlowych do druku, wdrażanie nowych strategii dystrybucji produktów, badania rynkowe, realizowanie programów promocyjnych wewnątrz sklepów, współtworzenie strategii działań handlowych
- 06'98 – 04'99 **stanowisko:** *przedstawiciel regionalny woj. mazowieckiego*
Zakres obowiązków: sprzedaż bezpośrednia, pozyskiwanie klientów, współpraca z firmami, negocjacje przez telefon
- 09 '96 – 04'98 **WIGORO S.A.**
stanowisko: *specjalista ds. dystrybucji produktów*
zakres obowiązków: realizowanie założeń strategii dystrybucji, sprzedaż bezpośrednia, nawiązywanie kontaktów handlowych z klientami w okręgu oraz budowanie stałych relacji, zbieranie zleceń na usługi, profesjonalna prezentacja towaru, współpraca z klientami hurtowymi i detalicznymi w obrębie regionu, zawieranie i negocjowanie kontraktów, maksymalizacja sprzedaży
- 10 '95 – 09'96 **DUROX Sp. z o.o.**
stanowisko: *technik sprzedaży*
zakres obowiązków: odpowiedzialność za realizację zamówień handlowych, negocjacje i zawieranie kontraktów z klientami, pozyskiwanie nowych klientów, reprezentowanie firmy na podległym terenie

WYKSZTAŁCENIE

- 1995 – 1998 Studia licencjackie na UW „Zarządzanie i Marketing”
1990 – 1995 Technikum ekonomiczne w Płocku

KURSY I SZKOLENIA

- 2.09 - 5.09.1998 „Sztuka efektywnej prezentacji” – szkolenie zorganizowane w Warszawie przez firmę Unitex
- 15.03.1997 „Profesjonalne techniki sprzedaży” – szkolenie zorganizowane przez firmę Bestsell
- 21.07 - 23.07.1996 „Sprzedaż i komunikacja z klientem”

UMIEJĘTNOŚCI

- Znajomość języka angielskiego
- Znajomość obsługi komputera: Windows 98, Ms Word 97, Excel 97, Access, Power Point
- Posiadanie prawa jazdy kat. B
- Znajomość profesjonalnych technik sprzedaży
- Umiejętności negocjacyjne i perswazji
- Umiejętności prowadzenia rozmów handlowych
- Umiejętności pedagogiczne

ZAINTERESOWANIA

- Sporty ekstremalne (wspinaczka wysokogórska)
- Muzyka rozrywkowa
- Internet (wykorzystanie do sprzedaży usług i produktów)

Roman Włościński
ul. Lukrowana 29
18-023 Płock

Frizo Polska Sp. z o.o.
Dział Handlowy
ul. Kalinowa 16
05-820 Warszawa

Szanowni Państwo,

W nawiązaniu do ogłoszenia zamieszczonego w Gazecie Wyborczej (z dn. 25.09.00), chciałbym zaprezentować swoją osobę jako kandydata na stanowisko **kierownika sprzedaży** w firmie **Frizo Polska Sp. z o.o.**

Moje bogate doświadczenie w branży handlowej pozwala mi sądzić, że jestem osobą kompetentną, aby wykonywać obowiązki kierownika. Nadmieniam, że posiadam bogate doświadczenie w pracy na podobnym stanowisku. Swoją karierę zawodową w firmie Klimas rozpocząłem pracując jako przedstawiciel regionalny województwa mazowieckiego w branży dóbr szybkozbywalnych. Dokładnie poznałem charakter tej pracy i miałem możliwość bezpośredniego kontaktu z klientami. Moje umiejętności przyczyniły się w znacznym stopniu do dużego obrotu firmy (5%). Moja efektywność została szybko dostrzeżona i już po roku pracy zaproponowano mi awans na stanowisko Kierownika Działu Sprzedaży.

Jako Kierownik Działu Sprzedaży w firmie Klimas Sp. z o.o. miałem okazję zapoznać się ze strategiami działań handlowych. Byłem także odpowiedzialny za monitorowanie działań podległych przedstawicieli handlowych. Współpraca z innymi firmami pozwoliła mi zapoznać się ze standardami funkcjonującymi w branży handlowej.

Posiadam osobowościowe predyspozycje do wykonywania pracy związanej z kontaktem z ludźmi. W kontaktach tych wykazuję takt i kulturę osobistą. W działaniu jestem elastyczny, łatwo dostosowuję się do zmieniających się warunków i sytuacji, ponadto wykazuję dużą odporność na stres. Przekonałem się o tym podczas prowadzenia trudnych negocjacji i przy finalizowaniu kontraktów. Często musiałem też działać pod presją czasu i uczestniczyć w prezentacjach produktu.

Cechuje mnie entuzjazm, odwaga, w sposób efektywny rozwiązuję problemy. Jestem osobą lojalną, dbam o wizerunek firmy, którą reprezentuję. Pewność siebie i zdecydowanie, pozwalają mi skutecznie realizować zadania, z których wywiązuję się z rzetelnością.

Współpraca z Państwem będzie dla mnie ciekawym doświadczeniem i pozwoli mi na rozwijanie moich zainteresowań zawodowych z obopólną korzyścią. W przypadku zainteresowania moją kandydaturą proszę o kontakt.

Z poważaniem
Roman Włościński

Wyrażam zgodę na przetwarzanie danych osobowych zawartych w mojej ofercie pracy dla potrzeb niezbędnych w procesie rekrutacji zgodnie z Ustawą z dnia 29.08.97 o Ochronie Danych Osobowych, Dziennik Ustaw Nr 133 Poz. 883.