

● RADNO ISKUSTVO

02/2020 – 31/03/2020

VODITELJ KLJUČNIH KUPACA – elstra.info

- Razvijanje i održavanje visoko kvalitetnih odnosa s ključnim kupcima s ciljem ostvarivanja planiranog prometa, pregovaranje uvjeta, prezentacija proizvoda te implementacija marketinških i prodajnih strategija za ključne kupce
- Koordinacija i nadziranje prodajnih aktivnosti kod ključnih kupaca (dogovaranje uvjeta i promotivnih aktivnosti)
- Prikupljanje informacija i praćenje stanja na tržištu
- Osmišljavanje i izrada prijedloga prodajnih akcija i proširenje prodajnog asortimana
- Priprema izvještaja

Pula

03/2019 – 31/12/2019

REFERENT NAPLATE POTRAŽIVANJA – TDR d.o.o. (British American Tobacco)

- Održavanje ažurnog sustava naplate
- Slanje računa
- Izrada naloga za prodaju, izrada naloga za povrat, izrada naloga za kupnju, izrada ponuda
- Izrada excel tablica i ostalih izvještaja
- Komuniciranje s kupcima svakodnevno putem telefona, e-pošte ili osobno
- Ispitivanje i rješavanje upita kupaca
- Istraživanje i rješavanje razlika u plaćanju
- Praćenje detalja na računu kupaca zbog neplaćanja, zakašnjelih plaćanja i ostalih nepravilnosti
- Uspostavljanje dobrih odnosa s kupcima i kolegama iz tima
- Svakodnevna komunikacija s timom
- Vođenje evidencije o godišnjim odmorima, bolovanjima i odsustvima kolega iz tima
- Vođenje evidencije troškova radnih kolega iz tima
- Vođenje evidencije o sastancima
- Ažuriranje tablica i ostalih potrebnih dokumenata
- Obavljanje dodatnih dnevnih / tjednih / mjesečnih zadataka u skladu s dogovorenim rokovima
- Rješavanje složenih problema i postizanje win-win rezultata

Obala Vladimira Nazora 1, 52100, Rovinj, Hrvatska

10/2017 – 02/2019

REFERENT PRODAJE – ADISTA d.o.o. (British American Tobacco)

- Održavanje ažurnog sustava naplate
- Slanje računa

- Izrada naloga za prodaju, izrada naloga za povrat, izrada naloga za kupnju, izrada ponuda
- Izrada excel tablica i ostalih izvještaja
- Komuniciranje s kupcima svakodnevno putem telefona, e-pošte ili osobno
- Ispitivanje i rješavanje upita kupaca
- Istraživanje i rješavanje razlika u plaćanju
- Praćenje detalja na računu kupaca zbog neplaćanja, zakašnjelih plaćanja i ostalih nepravilnosti
- Uspostavljanje dobrih odnosa s kupcima i kolegama iz tima
- Svakodnevna komunikacija s timom
- Vođenje evidencije o godišnjim odmorima, bolovanjima i odsustvima kolega iz tima
- Vođenje evidencije troškova radnih kolega iz tima
- Vođenje evidencije o sastancima
- Ažuriranje tablica i ostalih potrebnih dokumenata
- Obavljanje dodatnih dnevnih / tjednih / mjesečnih zadataka u skladu s dogovorenim rokovima
- Rješavanje složenih problema i postizanje win-win rezultata

Obala Vladimira Nazora 1, 52210, Rovinj, Hrvatska

06/2017 – 09/2017

PRODAJNI PREDSTAVNIK – Electus DGS d.o.o. (korisnik TDR d.o.o.)

- Prezentiranje novih proizvoda prodajnom osoblju
- Razumijevanje i promocija programa tvrtke
- Primanje narudžbi kupaca
- Analiza reakcija i želja kupaca
- Ostvarivanje dnevnih i mjesečnih ciljeva
- Uspostavljanje dobrih odnosa s kupcima
- Planiranje zaliha proizvoda
- Ulistanje novih proizvoda na prodajna mjesta

05/2016 – 06/2017

UNAPREĐIVAČ/UNAPREĐIVAČICA PRODAJE – Electus DGS d.o.o. (korisnik TDR d.o.o.)

- Edukacija, promocija i prezentacija proizvoda
- Povećavanje interesa i razine prodaje kupaca prikazivanjem proizvoda na odgovarajući način
- Analiza reakcija kupaca i kretanja na tržištu
- Planiranje zaliha proizvoda

05/2014 – 10/2014

STUDENTSKI POSLOVI - SUPERVISOR – TDR d.o.o.

- Obilazak prodajnih mjesta Tiska i Inovina
- Provođenje edukacije i motivacije prodajnog osoblja

Obala Vladimira Nazora 1, 52210, Rovinj, Hrvatska

● OBRAZOVANJE I OSPOSOBLJAVANJE

03/2018 – TRENUTAČNO – Rijeka, Hrvatska

Poslijediplomski specijalistički studij, Marketing menadžment – Sveučilište u Rijeci, Ekonomski fakultet

10/2014 – 09/2016 – Rijeka, Hrvatska

Magistar poslovne ekonomije - Međunarodno poslovanje – Sveučilište u Rijeci, Ekonomski fakultet

10/2014 – 09/2016 – Pula, Hrvatska

Magistar poslovne ekonomije - Marketinško upravljanje – Sveučilište Jurja Dobrile u Puli, Fakultet ekonomije i turizma "Dr.Mijo Mirković"

10/2010 – 09/2014 – Pula, Hrvatska

Prvostupnik poslovne ekonomije - Marketinško upravljanje – Sveučilište Jurja Dobrile u Puli, Fakultet ekonomije i turizma "Dr.Mijo Mirković"

● JEZIČNE VJEŠTINE

Materinski jezik/jezici: **HRVATSKI**

	RAZUMIJEVANJE		GOVOR		PISANJE
	Slušanje	Čitanje	Govorna produkcija	Govorna interakcija	
ENGLESKI	B2	B2	B1	B1	B1

Razine: A1 i A2: temeljni korisnik; B1 i B2: samostalni korisnik; C1 i C2: iskusni korisnik

● VOZAČKA DOZVOLA

Vozačka dozvola: **B**

● ORGANIZACIJSKE VJEŠTINE

Organizacijske vještine

- Kreativno razmišljanje i vještine rješavanja problema
- Sposobnost osobne organizacije
- Fleksibilnost
- Pažnja na detalje

● **KOMUNIKACIJSKE I MEĐULJUDSKE VJEŠTINE**

Komunikacijske i međuljudske vještine

- Komunikacijske vještine s obzirom na radno okruženje i timski rad (stečen radom s kolegama iz različitih zemalja svijeta i različitih nacionalnosti i kulturnog porijekla)
- Verbalna i neverbalna komunikacija
- Prijateljski stav
- Pozitivan stav
- Prihvatanje povratnih informacija i konstruktivnih kritika
- Aktivno slušanje
- Iskusna u održavanju prezentacija širokoj publici
- Sposobnost efikasne komunikacije s ostalim kolegama unutar tvrtke

● **POSLOVNE VJEŠTINE**

Poslovne vještine

- Poznavanje rada u SAP-u
- Testiranje sustava
- Sposobnost rada pod pritiskom
- Sposobnost ostati smiren u stresnim situacijama
- Otvorenost i spremnost za učenje novih stvari
- Organiziranje podataka i datoteka
- Promocija proizvoda
- Odgovornost na poslu
- Vještine timskog rada
- Brza prilagodba na nova radna okruženja / kolege