



Gyvenimo aprašymas (CV)

Norėdami matyti vardą ir pavardę, turite
[Prisijungti](#)

Kokio darbo ieškau? Mano teigiamos savybės

Ieškau darbo, kuriame galėčiau save realizuoti. Daugiau nei metus, dirbu administratore svečių namuose, todėl sugebu dirbti komandoje, padėti kitiems bendradarbiams ar apmokyti naujai atėjusius. Gebu dirbti kompiuteriu, esu imli naujovėms, moku dvi užsienio kalbas (anglų ir rusų). Pasižymiu tokiomis savybėmis kaip draugiškumas ir tolerantiškumas. Esu optimistiška bei atspari stresui, darbšti, sąžininga ir atsakinga bei mandagi.

Pageidaujamas darbas	Asistentai, Pardavėjai, Konsultantai, Administratoriai, Sekretorės, Žmogiškųjų išteklių specialistai, Žurnalistai, Redaktoriai
----------------------	--

Kontaktai ir pagrindinė informacija apie mane

Gimimo data	1993-07-04 (32 m.)
Lytis	Moteris
Gyvenamoji vieta	Klaipėda
Telefono numeris	Norėdami matyti kontaktus, turite Prisijungti
El. pašto adresas	Norėdami matyti kontaktus, turite Prisijungti

Darbo patirtis

Darbo laikotarpis	nuo 2014.06 iki 2014.07
Įmonės pavadinimas	UAB Palink
Darbo sritis	Pardavėjai
Pareigos	Kasininkė - pardavėja
Darbo laikotarpis	nuo 2015.07 iki 2017.01
Įmonės pavadinimas	UAB "Sondija"
Darbo sritis	Turizmas
Pareigos	Administratorė
Plačiau apie darbo pobūdį, patirtį	Svečių registracija, jų priėmimas ir išlydėjimas. Reikiamos informacijos klientams suteikimas, apmokėjimų tvarkymas

Išsilavinimas

Laikotarpis	nuo 2000.09 iki 2012.06
Išsilavinimas	Pradinis bendro lavinimo
Mokymosi įstaiga	Rietavo Lauryni Ivinskio gimnazija

Laikotarpis	nuo 2012.09 iki 2016.05
Išsilavinimas	Vidurinis bendro lavinimo
Mokymosi įstaiga	Klaipėdos Universitetas
Išsilavinimo sritis	Psichologija

Kalbos

Kalbos	Kalbėjimas	Supratimas	Rašymas
Lietuvių	Puikiai	Puikiai	Puikiai
Anglų	Puikiai	Puikiai	Puikiai
Rusų	Pagrindai	Pagrindai	Nemoku

Kompiuterinis raštingumas

Moku dirbti operacinėmis sistemomis: Microsoft Excel, Microsoft PowerPoint, Microsoft Word, SPSS.

Konferencijos, seminarai, mokymai

Arno Markevičius "Pardavimų mokymai: Kas sukausto kliento dėmesį arba vakaras, kuris pakeis Jūsų rezultatus!". Vyko spalio 6d.

Seminaro metu mokė:

Treniruoti savo energijos lygį ir komunikuoti su klientu taip, kad sukaustytume jo dėmesį bei pasiektume išskirtinius rezultatus!

Buvo pristatyti du svarbiausi pasiruošimo žingsniai dar prieš pradedant pardavinėti, kurių nepaisant žlunga dauguma sandorių.

Buvo praktiškai išbandoma "6 emocinių poreikių" metodika

Pasakojo apie dažnai praleidžiamą, pardavimų žingsnį, kuris lemia rezultatų augimą.

Papildoma informacija

Vairuotojo pažymėjimas	B
Vairuoju nuo	2013-07 (12 m.)