



Gyvenimo aprašymas (CV)

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

Kokio darbo ieškau? Mano teigiamos savybės

Pardavimų vadovas su 20 metų darbo patirtimi pardavimų srityje (vadovo, key account'o, vadybininko pareigose). Ieškau įdomaus, su iššūkiais bei perspektyvaus darbo.

Pageidaujamas darbas Vadovai, Vadybininkai

Pageidaujama darbo vieta Vilnius

Kontaktai ir pagrindinė informacija apie mane

Lytis Vyras

Gyvenamoji vieta Vilnius

Telefono numeris Norėdami matyti kontaktus, turite
[Prisijungti](#)

El. pašto adresas Norėdami matyti kontaktus, turite
[Prisijungti](#)

Darbo patirtis

Darbo laikotarpis nuo 2021 iki 2023

Įmonės pavadinimas UAB "Baltparma"

Darbo sritis Vadovai

Pareigos Verslo klientų pardavimų vadovas

Plačiau apie darbo pobūdį, patirtį Įmonės produkcijos pardavimų vystymas verslo klientams (prekybos tinklai, statybinės organizacijos bei nekilnojamo turto vystytojai). Užsakymų koordinavimas, bendravimas su bendrovės klientais siekiant pateisinti aukščiausius jų lūkesčius. Derybos, sutarčių sudarymas, atsiskaitymų kontrolė

Darbo laikotarpis nuo 2020 iki 2021

Įmonės pavadinimas UAB „Osama“

Darbo sritis Vadovai

Pareigos Vilniaus regiono termo pardavimų vadovas

Plačiau apie darbo pobūdį, patirtį Prekyba įmonės importuojama bei Lietuvos gamintojų gaminama produkcija - mėsos, žuvies, pieno produktai. Darbas su prekybos tinkliukais, didmenininkai, nepriklausoma rinka.

Darbo laikotarpis	nuo 2013 iki 2019
Įmonės pavadinimas	AB „Vilniaus degtinė“ (UAB „Prekyba alkoholiniais gėrimais“)
Darbo sritis	Vadovai
Pareigos	Regiono pardavimų vadovas (Vilniaus, Alytaus, Utenos, Panevėžio apskritys)
Plačiau apie darbo pobūdį, patirtį	Vadovavimas priskirto geografinio regiono pardavimų komandai. Užduočių paskirstymas pavaldiems darbuotojams ir vykdymo kontrolė. Pardavimų planų, distribucinių užduočių, maršrutų sudarymas. Pavaldinių informavimas apie pasikeitimus įmonėje, platinamame asortimente, kainodaroje. Atsiskaitymų, prekių pristatymo kokybės kontrolė. Prekių išplatavimo regiono klientų lentynose kontroliavimas, operatyvių priemonių siūlymai situacijai gerinti. Ryšių palaikymas su tinkliniais bei svarbiausiais regiono klientais, derėjimasis dėl tiekimo sąlygų, asortimento, akcijų, naujų įvedimo.

Darbo laikotarpis	nuo 2012 iki 2013
Įmonės pavadinimas	BIOVELA Group – (UAB „Biovela“, UAB „Utenos mėsa“, UAB „Maisto pramonės logistikos grupė“)
Darbo sritis	Vadovai
Pareigos	Vilniaus regiono pardavimų vadovas
Plačiau apie darbo pobūdį, patirtį	Prekyba įmonės gaminiais (FMCG – maisto prekių sektorius). Vadovavimas pardavimo komandai. Pardavimų skatinimas bendradarbiaujant su produktų vadovais ir marketingo specialistais. Derybos su didmenininkais, nepriklausomos rinkos klientais, rinkos analizė, akcijų planavimas ir vykdymas. Nuolatinė produkcijos priežiūra prekybos taškuose.

Darbo laikotarpis	nuo 2011 iki 2012
Įmonės pavadinimas	KB "Vaisių sultys"
Darbo sritis	Vadovai
Pareigos	Pardavimų vadovas
Plačiau apie darbo pobūdį, patirtį	Prekyba įmonės produkcija (sultys, nektarai, vaisiniai įdarai, sidras, spirituotas vynas). Derybos su prekybos tinklais, didmenininkais, nepriklausomos rinkos klientais, rinkos analizė, asortimento formavimas, prekių eksponavimo organizavimas, akcijų ir išstatymų planavimas ir vykdymas, parduotuvių vizitacija.

Darbo laikotarpis	nuo 2010 iki 2011
Įmonės pavadinimas	UAB "Lotelita"
Darbo sritis	Vadovai
Pareigos	Vilniaus regiono atstovybės direktorius
Plačiau apie darbo pobūdį, patirtį	Prekyba loterijos bilietais (Teleloto, Vikingų loto, momentinė loterija), rinkos analizė, prekybos vadybininkų atranka, darbo organizavimas, kontrolė. Pardavimų strategijos kūrimas su marketingo bei technikos skyriais. Nuolatinis prekybos taškų vizitavimas bei susidariusių problemų sprendimas

Darbo laikotarpis	nuo 2002 iki 2009
Įmonės pavadinimas	UAB „Mineraliniai vandenys“
Darbo sritis	Vadovai
Pareigos	Ypatingai svarbių klientų grupės vadovas, vadybininkas
Plačiau apie darbo pobūdį, patirtį	2007 – 2009 Ypatingai svarbių klientų grupės vadovas (YSK) Stiprių importinių alkoholinių gėrimų aktyvaus pardavimo skatinimas, derybos su prekybos tinklais Maxima, IKI, Rimi, Norfa (Key Account), rinkos analizė, asortimentų formavimas, prekių eksponavimo sąlygų derinimas, akcijų planavimas ir vykdymas, pardavimų skatinimo derinimas su marketingo ir tiekimo skyriais, parduotuvių priežiūros komandos kontrolė. 2002 – 2006 Prekybos vadybininkas Aktyvi naujų klientų paieška bei esamų priežiūra, tiekimo sąlygų derinimas, asortimento formavimas, atsiskaitymų kontrolė, akcijų vykdymas bei kontrolė, rinkos poreikių analizė, prekybos agentų atranka, apmokymas, darbo organizavimas bei kontrolė. 2006 metais pripažintas geriausiu metų vadybininku.

Išsilavinimas

Laikotarpis	nuo 1997.09 iki 2001.06
Išsilavinimas	Aukštasis universitetinis
Mokymosi įstaiga	VU
Išsilavinimo sritis	Geografija

Kalbos

Kalbos	Kalbėjimas	Supratimas	Rašymas
Lietuvių	Puikiai	Puikiai	Puikiai
Rusų	Vidutiniškai	Gera	Vidutiniškai
Anglų	Vidutiniškai	Vidutiniškai	Vidutiniškai

Kompiuterinis raštingumas

Microsoft Office (Excel, PowerPoint, Word), QlikView, Outlook, Lotus Notes, Business Objects (BO), Axapta, CRM

Papildoma informacija

Vairuotojo pažymėjimas	B
Vairuoju nuo	2000-00 (26 m.)