



***** *****

Gyvenimo aprašymas (CV)

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

Kokio darbo ieškau? Mano teigiamos savybės

Ačiū Jums už Jūsų laiką, tikiuosi, kad šis trumpas pasakojimas leido Jums geriau mane pažinti ir įvertinti.

Pagarbiai,

Vytautas Žemaitis

Pagirdaujamas darbas

Vadybininkai

Pagirdaujama darbo vieta

Vilnius

Aš esu Vytautas Žemaitis. Ir šiuo metu ieškau darbo, kuriame galėčiau panaudoti savo sukauptą

patirtį bei galėčiau išmokyti naujo ir augti kaip specialistas. Šis motyvacinis laiškas yra skirtas, Jums, **Kontaktai ir pagrindinė informacija apie mane**

kad geriau pažintumėte mane kaip kandidatą į Jūsų komandą. Tikiu, kad tai leis Jums geriau įvertinti
Gimimo data 1983-05-24 (42 m.)

mane kaip asmenybę ir mano tinkamumą Jūsų kolektyvui.

Lytis

Vyras

Didelės patirties skirtingose darbovietėse neturiu. Daugiau nei 12 metų dirbau kompanijoje

Gyvenamoji vieta

Vilnius

Heliopolis UAB. Šis darbas man patiko, jame galėjau realizuoti save bei augti kartu su šia bendrove,
Telefono numeris

Norėdami matyti kontaktus, turite

už ką jai aš esu labai dėkingas. Tuos [Prisijungti](#) augo ir mano darbinė atsakomybė bei darbiniai

~~įvairūs bendros~~ man patikėjo atsakomybė už atitinkamą prekių krepšelio sandėlį, kuriame buvau

[Prisijungti](#)

atsakingas už pirkimų užsakymus, derybas su klientais, gamintojais, sandėlio likučius, pardavimų

plano vykdymą. Mano darbo metu sandėlio apyvarta išaugo nuo 30 tūkst. eurų iki 250 tūkst. eurų

per metus. Atsakingumas, darbštumas bei iniciatyvumas suteikė man galimybę būti atsakingam už

partnerių paiešką Lenkijoje, Ukrainoje, Vokietijoje ir Prancūzijoje. Lenkų ir Rusų kalbų mokėjimas

leido man betarpiškai bendrauti su tų šalių įmonėmis bei išsiderėti palankias prekių tiekimo sąlygas bendrovei.

Mano užimama pozicija buvo jungiamoji grandis tarp kliento, tiekėjo, bei gamybos. Tokioje

dinamiškoje

struktūroje nuolatinių darbinių problemų yra daugybė ir šias problemas aš sprendavau ir

išsprendavau. Tai nėra paprasta, nes tokiose situacijose reikia pasirinkti teisingą strategiją. Ir

teisingos strategijos nepasirinkimas gali lemti prarastus klientus bei apyvartas. Per mano darbo

laiką klientų padaugėjo daugiau nei 40%, todėl savo darbą organizuojant darbus vertinu teigiamai.

Manau, kad pozityvumas, užsibrėžto tikslo laikymasis, kietumas derybose bei gebėjimas spręsti

problemines situacijas, leido man pasiekti gerus rezultatus dėl ko 9 metus buvau skatinamas

finansiskai už savo planų įvykdymą. Didelė dalis mano klientų yra nuolatiniai klientai, kuriuos

pavyko užsiauginti per šiuos metus.

Ko aš tikėčiausi iš Jūsų. Pirmiausia, tai pagarbos darbui, kuris yra daromas, supratingumo bei

nebijojimo patikėti man užduotis. Manau, kad šie dalykai yra svarbus vidiniam tobulėjimui,

tarpusavio bendradarbiavimui bei nuolatinei pozityviai motyvacijai, kai atėjęs ryte į darbą su

šypsena gali pasakyti „Labas rytas“.