



GIMIMO DATA	1992.12.17 (27 m.)
TELEFONO NR.	+370 620 XXXXX
GYVENAMUOJI VIETA	Vilnius
EL. PAŠTAS	pardavimantas.sandoriauskas@gmail.com
DOMINA	Pardavimai, derybos, rinkodara, e-komercija

Prisistatymas

Šiuo metu esu atviras pasiūlymams pardavimų vadovo pareigoms užimti. Patirtis klientų aptarnavimo ir pardavimų valdymo srityse 5 metai. Mano pagrindiniai privalumai tai - kūrybiškumas ir novatoriškumas, sugebėjimas rasti išeiti iš sunkių situacijų, mokėjimas įkvėpti ir motyvuoti žmones, bei atkakliai siekti užsibrėžto tikslo. Esu įgijęs labai gerus komunikavimo, pardavimų ir derybų vedimo įgūdžius. Sertifikuotas NLP ir viešojo kalbėjimo specialistas. Kasmet savišvietai skiriu virš 1.000 eurų. Nuolat dalyvauju derybų, pardavimų, saviugdų ir verslo valdymo mokymuose bei seminaruose. Laisvalaikiu aktyviai sportuoju ir skaitau psichologinę literatūrą. Esu buvęs profesionalus sportininkas ne kartą užėmęs prizines vietas Lietuvos čempionatuose.

Išsilavinimas

2011– 2015 m. Pardavimų universitetas, bakalauro laipsnis
Verslo vadyba ir rinkodara

Darbo patirtis

2015 iki dabar **Pardavimų vadovas**

Informacinių technologijų, UAB

Telekomunikacijos, serveriai ir debesų kompiuterija

PASIEKIMAI

- Virš 2.000 verslo susitikimų su didžiausiomis Lietuvos kompanijomis
- Sudaryta daugiau nei 800 kontraktų
- Bendra sandorių suma viršija 2.160.000 eurų, vidutinis pelningumas 28 %
- Sukurti ilgalaikiai santykiai su Lietuvos verslo lyderiais

DARBO POBŪDIS

- Esamų klientų portfelio valdymas
- Papildomi ir kryžminiai pardavimai (angl. Upselling, Cross-selling)
- Naujų klientų paieška vykdant šaltus skambučius (angl. Cold calling)
- Pardavimų strategijos kūrimas ir prognozavimas
- Konkurentų stebėjimas ir analizė
- Nuolatinis rinkos tendencijų stebėjimas
- Prezentacijų paruošimas ir pristatymas
- Kolegų konsultavimas sudėtinguose projektuose
- Derybos su stambiais klientais
- Sutarčių derinimas konsultuojantis su teisės skyriumi
- Sandorių sudarymas su stambiausiomis Lietuvos kompanijomis
- Santykių su naujais klientais užmezgimas taikant tinklaveiką (angl. Networking)

SRITYS

- IT, telekomunikacijos, technologijos
- Pardavimų vadyba
- Rinkodara, reklama

Kalbos

Lietuvių	Gimtoji	
Rusų	kalbu puikiai	rašau puikiai
Anglų	kalbu puikiai	rašau puikiai

Kita informacija

PAGEIDAUJAMAS ATLYGINIMAS (NETO) Nuo 1.000 € plus priedai nuo rezultatų (be lubų)

ASMENINĖS SAVYBĖS Esu darbštus, kūrybingas, atsakingas, sąžiningas, mandagus ir intelektualus žmogus. Mano pagrindiniai privalumai tai - kūrybiškumas ir novatoriškumas, sugebėjimas rasti išeiti iš sunkiausios situacijos, mokėjimas įkvėpti ir motyvuoti žmones, bei atkakliai siekti užsibrėžto tikslo.

POMĖGIAI

Didžiausias mano pomėgis tai - nuolatinis pardavimų ir derybinių įgūdžių ugdymas. Kiekvieną dieną skiriu bent pora valandų pardavimų ir rinkodaros sričių naujų žinių įsisavinimui. Nuolatos dalyvauju arba klausausi ir peržiūriu pardavimų, lyderystės ir vadovavimo seminarus. Daug skaitau apie žymius ir nusipelnčius visuomenės veikėjus. Sprendžiu galvosūkius ir kitas logines užduotis. Aktyviai sportuoju. Daug bendrauju su įvairiais žmonėmis. Dalyvauju savanoriškoje veikloje.

SEMINARAI, LEKCIJOS, KURSAI

2014 – 11 “Sėkmingų pardavimų fundamentas“ 8 val.
 2014 – 10 „NLP praktikas“ 96 val.
 2015 – 03 „Harvardo derybų modelis“ 16 val.
 2015 – 05 “Pardavimų formulė“ 8 val.
 2015 – 06 „Aktyvus pardavimas“ 16 val.
 2016 – 12 „Asmenybės tipologija“ 32 val.
 2017 – 02 „Derybų vedimo įgūdžiai“ 16 val.
 2017 – 03 „Charizmatiškas oratorius“ 16 val.
