



Jaroslav Drška

Preferovaný kraj lub miasto:	Czechia
Wynagrodzenie:	Od 500 EUR
Kierunek działalności	Transport, autobiznes
Rodzaj zatrudnienia	Pełny etat
offer.cv.ready-to-relocate.label	common.yes.label

Opis treści CV

Schopnost vidět potenciály na trhu, případně hrozby z různých úhlů dodavatelsko/odběratelského řetězce; komplexní pohled na problematiku obchodních vztahů; budování pevných obchodních vazeb; aplikovat model WIN-WIN Více jak 8 let zkušeností na poli průzkum, trhu, vývoj trhu, obchod, výroba a logistika ve společnosti Tereos TTD Přes 20 let zkušeností z různých obchodních pozic Vyznačuji se vlastní motivací; kredibilitou; rychlou adaptací v novém prostředí; vyhledávám společnosti kde celoživotní sebevzdělávání je filozofií společnosti Nástup možný od 01.10.2016

Doświadczenie

01.09.2003 – 01.07.2006

Auto Štangl, a.s.
Nákupčí/Produktový manažer
Zodpovědnost za produktové řady: autobaterie, automobilové oleje a náhradní díly klimatizací + dílenské vybavení Vyjednávání o obchodních podmínkách s dodavateli; objednávky zboží; cenotvorba Strategické plánování a zajišťování logistiky dodávek Aktivní vyhledávání nových dodavatelů Skladová optimalizace (FIFO, LIFO) Produktový školení; školení nových zaměstnanců Publikace odborných článků do firemního časopisu

01.01.2016 – 01.08.2016

Forwardis GmbH, Berlin
Projektový manažer
Projektový management v železniční přepravě, specializace: chemie, paliva (CEE + Balkán) Řešení na klíč dle požadavků zákazníka Hledání nových cest využití železniční přepravy a jejich synergií v různých oblastech Analýzy daného portfolia; týmová spolupráce Obchodní služby pro stávající zákazníky; nové akvizice; cenotvorba Aktivní účast na výběrových řízeních/veřejných zakázkách

01.06.1998 – 01.10.2000

Reemstma s.r.o.,
Starší obchodní reprezentant
Budování a péče o zákaznickou databázi Návrhy a realizace marketingových strategií Reklamní podpora produktu Trénink nových OR v prodejních dovednostech Monitoring trhu; reporting Databáze více jak 400 zákazníků

01.08.2006 – 01.06.2007

STAHLGRUBER CZ, s.r.o.
Oblastní prodejný manažer
Obchodní rozvoj regionu (S. Čechy, V. Čechy, Vysočina) Úzká spolupráce s oddělením Analýzy trhu; sledování konkurence; predikce budoucího vývoje trhu Obchodní služby pro regionální partnery/zákazníky; nové akvizice Návrhy a prezentace marketingových akcí

01.07.2007 – 01.12.2015

Tereos TTD,a.s.
Account manager
Velkoobchodní prodej bioetanolu v ČR a zahraničí (evropské rafinerie + obchodníci) Studium vývoje trhu na komoditní burze; průzkum trhu; prognózování (ropa, paliva, biopaliva) Aktivní sledování tržního prostředí (politika, legislativa, konkurence) a následná predikce možných změn v odvětví Strategické plánování a optimalizace výroby vs. zásob a prodej Železniční logistika – plánování a realizace logistiky; VŘ Řízení zaměstnanců v místě nakládky a úkolování referentek na oddělení odbytu Aktivní účast na výběrových řízeních/veřejných zakázkách Spolupráce v rámci korporátní strategie na společných projektech