



IWONA WASILEWSKA

KIEROWNIK SALONU SPRZEDAŻY

KONTAKT

+48607870996

iwona.wasilewska0@gmail.com

Pruszków

EDUKACJA

Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w
Olsztynie

Zarządzanie i inżynieria produkcji

2013 - 2017

Zespół Szkół Ogólnokształcących w
Lidzbarku Warmińskim

2009 - 2012

UMIĘTNOŚCI

- Zarządzanie zespołem sprzedaży
- Komunikatywność
- Analityczne myślenie
- Odpowiedzialność
- Prawo Jazdy kat. B
- Pakiet Microsoft Office
- Zdolności interpersonalne
- Umiejętności organizacyjne
- Obsługa Klienta
- Canva

JĘZYK

- Polski
- Angielski

O MNIE

Jestem młodą i ambitną profesjonalistką z dziewięcioletnim doświadczeniem w branży telekomunikacyjnej. Jako kierownik niewielkiego zespołu, moim celem jest skuteczne zarządzanie oraz inspirowanie i rozwijanie współpracowników. Po godzinach czerpię radość z czasu spędzanego ze znajomymi oraz aktywności na siłowni. Dodatkowo, z pasją oddaję się jeździe sportowymi samochodami. To połączenie pracy i zróżnicowanych zainteresowań sprawia, że każdy dzień jest dla mnie pełen wyzwań i satysfakcji.

DOŚWIADCZENIE

Kierownik Salonu Sprzedaży

2020 – obecnie

Polkomtel Sp. Z o.o. - F.H. Magnetik Partner

- Realizacja planów sprzedażowych (indywidualnych i zespołowych) w punkcie Plus i Polsat Box
- Aktywna sprzedaż oraz promowanie pełnej gamy produktów oferowanych Klientom w Punkcie Sprzedaży
- Dbałość o najwyższy poziom obsługi Klientów w oparciu o obowiązujące standardy
- Kompleksowe zarządzanie zespołem sprzedażowym
- Budowanie, motywowanie, szkolenie i dbanie o rozwój zespołu
- Rekrutacja pracowników i ich wdrażanie
- Planowanie i wdrażanie działań podnoszących wyniki sprzedażowe i jakościowe
- Dbanie o prawidłowe funkcjonowanie i wizerunek salonu

Kierownik Salonu Sprzedaży

2018 - 2020

Polkomtel Sp. Z o.o. - Comtex Sp. Z o.o. Partner

Zastępca Kierownika Punktu Sprzedaży

01.2018 - 08.2018

Polkomtel Sp. Z o.o. - Comtex Sp. Z o.o. Partner

- Osiąganie ustalonych celów biznesowych i podejmowanie działań wspierających sprzedaż.
- Odpowiedzialność za realizację założonych przez firmę planów sprzedaży oraz wskaźników.
- Zapewnienie i utrzymanie wysokiego poziomu obsługi klienta.
- Prawidłowa organizacja pracy i delegowanie zadań z uwzględnieniem priorytetów i kompetencji podwładnych.
- Wsparcie procesu rekrutacji oraz wdrażanie, szkolenia i rozwój zespołu.
- Efektywne zarządzanie personelem, dbałość o niski poziom rotacji, motywację, dobrą atmosferę i komfort pracy całego zespołu.
- Terminowe i prawidłowe wykonywanie zadań zleconych przez centralę.

Specjalista ds. obsługi klienta

01.2015 - 12.2017

Polkomtel Sp. Z o.o. - Comtex Sp. Z o.o. Partner

- Podejmowanie działań związanych z prowadzeniem aktywnej i efektywnej sprzedaży produktów Grupy Kapitałowej Cyfrowy Polsat
- Reprezentowanie Firmy wobec klientów i kształtowanie jej pozytywnego wizerunku
- Zachowanie najwyższych standardów pracy związanych z obsługą Klienta
- Raportowanie bieżących wyników pracy
- Realizacja założonych celów
- Zabezpieczenie możliwości sprzedaży poprzez organizowanie i nadzór nad działalnością logistyczną punktu
- Prowadzenie działalności marketingowej, ekspozycja promocji
- Utrzymywanie wysokiej sprawności organizacji punktu sprzedaży
- Analiza rynku telekomunikacyjnego

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji zgodnie z Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (RODO).