

3-10-2018



Šmarnogorska pot 12

1211 Ljubljana Šmartno

Tel.št. +386 31 522 447

e-pošta: [tatjana.dovjak@dowell.si](mailto:tatjana.dovjak@dowell.si)

[www.dowell.si](http://www.dowell.si)

## ZAKAJ Z MANO

»Presegati meje zmožnega, je zame od nekdanj največji izziv.«

Tudi pri delu je enako. V kolikor so sodelavci menili, da je nekaj nemogoče, smo skupaj pregledali možnosti in običajno smo našli še veliko neizkoriščenega potenciala.

Ker sem:

- 11 let vodila prodajo v multinacionalnem podjetju Lindstrom, kjer smo začeli s storitvijo najema predpražnikov in v slabih štirih letih dosegli največji tržni delež v Sloveniji.

S tem smo prehiteli dve močni konkurenci, ki so se z enako dejavnostjo na Slovenskem trgu ukvarjali že deset let prej.

- 4 leta vodila 140 prodajnikov v Mladinski knjigi Založbi in kjer smo v zelo kratkem času presegli prodajne rezultate za 100%.

- V podjetju Zavas, v nekaj mesecih najprej teoretično prestrukturirala prodajo, segmentirala kupce in jih razdelila makro: po prodajnih poteh, mikro: po prodajni enoti oz. posamezniku, v naslednjih nekaj mesecih uspešno implementirala teorijo v prakso.

Ker vem KAJ, ker vem KAKO, ZAKAJ, KDO in KDAJ.

**Moje znanje izhaja iz 25 letnih izkušenj vodenja timov, predvsem prodajnih, zaposlila sem okoli 100 prodajnih zastopnikov, vsaj še enkrat toliko sem jih vodila in usmerjala k odličnim rezultatom.**

## OSEBNI MOTO

- Doseganje odličnih rezultatov;
- S pomočjo »coachinga,« treninga, poglobljanja znanj, dosegati izjemne rezultate celotnega tima.
- Vzpodbuden, korekten pristop do poslovnih partnerjev in sodelavcev.
- Graditi močan zmagovalni tim, kjer je nesebična pomoč poslovnim partnerjem in med sodelavci, nekaj samoumevnega.
- Pozitivna naravnost, vztrajnost, samoiniciativnost, ciljna naravnost, odločnost, družabnost ter komunikativnost.

## KAKO IN KJE VAM LAHKO POMAGAM

- Sem trener, ki vas nauči kako uspešno voditi tim, prodajne procese, kako motivirati sodelavce;
- Kako poiskati najboljše rešitve;
- Pogajanja;
- Vodim vas skozi različne faze prodajnega procesa. Skupaj poiščemo ozka grla, in zastoje in kako ubrati drugo pot, ki nas končno pripelje do željenega cilja.
- Zaključevanje prodajnega procesa z naročilom.
- Digitalni marketing je danes v vseh prodajnih procesih zelo pomemben. Njegov pomen z digitalizacijo raste. Poiščimo najboljše rešitve za vas.

**DOWELL | Ustanoviteljica**

2018 –

**Kaj je naše poslanstvo:**

Pomoč podjetjem pri:

- ☉ dolgoročnemu sodelovanju s poslovnimi partnerji in večati njihovo zaupanje in s tem delež v njihovi denarnici.
- ☉ pri vodenju prodaje:
  - usmerjanje prodajne ekipe, kako hitreje doseči prodajne cilje,
  - posredovanju planov posameznikom in motiviranje, da jih bodo lahko dosegli, pokazati pot kako in kam,
  - Kako voditi uspešen prodajni proces, ki se konča s podpisom pogodbe oz. naročila:
  - Skupni obiski pri strankah, analiza obiska, kje bi lahko izboljšali komunikacijo, kako si pridobiti zaupanje pri poslovnem partnerju,
  - Sodelovanje s prodajnim osebjem in njim nadrejenimi,
- ☉ Kako ustvariti pogoje za odličen poslovni uspeh podjetja.

**Kako delujemo:****IZKUŠNJE**

- ☉ Ena na ena ( direktor podjetja, vodja prodaje, komercialist... ),
- ☉ Delo s celotno prodajno ekipo in vodji oddelkov,
- ☉ Predavanja, delavnice.

**ZAVAS | Direktorica funkcijskega področja prodaje**

2017 – 2018

ODGOVORNA ZA:

- ❖ POSLOVNI IZID
  - Rast prihodkov
  - Večanje tržnega deleža
  - Zadovoljstvo kupcev
- ❖ PRESTRUKURIRANJE PRODAJNEGA ODDELKA
  - Maloprodaja
  - Veleprodaja
    - Specializacija prodajne ekipe
    - Ekonomičnost in učinkovitost prodajnih specialistov
  - Telefonska prodaja

- ❖ **USKLAJEVANJE IN SODELOVANJE MED ODDELKI**
  - Sinergijsko povezovanje in pomoč med oddelki (nabava, prodaja, finance, operativa, tehnična podpora...)
- ❖ **DOSEGANJE PRODAJNIH CILJEV**
  - Planiranje marketinških akcij in usklajevanje akcij med posameznimi prodajnimi oddelki (maloprodaja, veleprodaja...)
  - Planiranje aktivnosti potrebnih za doseg prodajnih ciljev
  - Kontroliranje izvajanja aktivnosti in spremljanje dela posameznikov
  - Analiziranje aktivnosti in prodaje po posameznem prodajnem oddelku in po posamezniku s pomočjo CRM-ja
  - Motiviranje, pomoč in coaching posameznikov za doseganje željenih ciljev in njihovo osebno in poslovno rast
  - Trening prodajnikov za pridobivanje novih kupcev, za zadrževanje obstoječih kupcev
  - Trening prodajnikov za večanje deleža v denarnicah obstoječih strank
  - Spremljanje trendov na trgu ter komuniciranje z upravo, za pravočasno reakcijo na spremembe
- ❖ **SPREMLJANJE PRODAJNIH AKTIVNOSTI**
  - Število opravljenih klicev, obiskov po posameznikih
  - Spremljanje tedenskih planiranj aktivnosti vsakega prodajnika
  - Št. Strank, ki jih posameznik obdeluje
  - Coaching

## REZULTAT:

**Pomoč pri prehodu iz malega v srednje veliko podjetje.**

**Uspešno prestrukturiranje prodajnega oddelka, strokovno usmerjena prodaja za posamezno področje – specializacija.**

**LINDSTROM** | Direktorica prodaje  
2005 -2017

- vodenje prodaje: načrtovanje (planiranje in terminiranje), organiziranje, sprejemanje, usklajevanje in nadzorovanje prodaje
- promocija programa
- poslovanja ter vzdrževanje komercialnih odnosov
- spremljanje konkurence
- raziskovanje prodajnega trga in sodelovanje pri oblikovanju strategije
- planiranje prodaje, prodajnih poti in aktivnosti

- priprava ponudb, cenikov, propagandnega, prodajnega materiala
- priprava pogodb s kupci
- realizacija plana prodaje in plačil;
- spremljanje in analiza prodaje in kupcev v programu CRM
- zaposlovanje novega prodajnega osebja;
- reševanje reklamacij.

#### REZULTAT:

**Od povsem nepoznane storitvene dejavnosti najema predpražnikov, do največjega tržnega deleža v Sloveniji.**

#### MLADINSKA KNJIGA ZALOŽBA | Vodja prodaje 1999-2005

- Vodenje ekipe, ki je obsegala tudi do 140 tržnikov;
- vodenje prodaje: načrtovanje (planiranje in terminiranje), organiziranje, sprejemanje, usklajevanje in nadzorovanje prodaje;
- promocija programa poslovanja ter vzdrževanje komercialnih odnosov;
- komuniciranje z uredniki o samem izboru programa v skladu s potrebami trga;
- raziskovanje prodajnega trga in sodelovanje pri oblikovanju strategije;
- planiranje prodaje, prodajnih poti in aktivnosti;
- priprava ponudb, cenikov, propagandnega, prodajnega materiala za vsako skupino posebej;
- realizacija plana prodaje in plačil;
- spremljanje in analiza prodaje;
- reševanje reklamacij.

#### REZULTAT:

**Preseganje prodajnih rezultatov za 100%.**

JT INTERNATIONAL NETWORK D.D.

KATALOŠKA PRODAJA

MOJ DOM

in

1994-1999

Pomočnik direktorja za marketing

logistiko

- Priprava marketinških planov ob izzidu vsakega kataloga
- Planiranje prodaje
- Računanje točk preloma in doseganje zastavljenih planov
- Nabava blaga in organizacija skladišča, vodenje zalog
- Vodenje dela v skladišču
- Skrb za hitro dostavo blaga strankam
- Skrb za maloprodajo (zalogo in promet)

#### REZULTAT:

Dobro pripravljene marketinške akcije, ustrezno naročanje in vodenje zalog, so pripomogle k učinkoviti prodaji.

#### JUGOTEKSTIL-IMPEX | Samostojni komercialni referent

- Priprava izvozne in uvozne dokumentacije;
- Priprava carinske dokumentacije;
- Delo s špedicijami;
- Komuniciranje s kupci in dobavitelji;
- Vodenje evidenc in ostale dokumentacije.

VISOKA UPRAVNO POSLOVNA ŠOLA | DIPLOMIRANI  
2002 -2004 EKONOMIST

#### IZOBRAZBA

PEDAGOŠKA AKADEMIJA | UČITELJICA RAZREDNEGA POUKA  
1983 -1987

GIMNAZIJA PEDAGOŠKE SMERI | GIMNAZIJSKI MATURANT

MATERNI JEZIK | SLOVENŠČINA

#### ZNANJE JEZIKOV

TUJI JEZIKI | ANGLEŠČINA,  
HRVAŠČINA.

**SPLOŠNE  
KOMPETENCE**

- Odgovornost
- Vztrajnost
- Komunikativnost
- Poštenost
- Organizacijske sposobnosti
- Odličen motivator
- Sposobnost vodenja in upravljanja
- Sposobnost prodaje rešite
- Timskega dela in oblikovanja timov
- Dober poslušalec
- Sposobnost projektnega dela

**STROKOVNE  
KOMPETENCE**

- Manager program (Helsinki school of Economics)
- Prodajne strategije, komuniciranje s strankami
- Akademija prodajnega vodenja
- »Solution selling« ( prodaja rešitev)
- SDI analiza ( sem rdeče barve)
- Insights – analiza ( sem rdeče barve)
- Certificiran Thetaheling advanced DNA
- Certificate of Completion Access coscionsness

**DIGITALNA  
PISMENOST**

- MS OFFICE ORODJA,
- NAVISION,
- QCLICKVIEW,
- SALESFORCE,
- CRM,
- DIGITALNI MARKETING – MEDNARODNI CERTIFIKAT

**VOZNIŠKO  
DOVOLJENJE**

- B KATEGORIJE