

3-10-2018



Šmarnogorska pot 12

1211 Ljubljana Šmartno

Tel.št. +386 31 522 447

e-pošta: tatjana.dovjak@dowell.si

www.dowell.si

ZAKAJ Z MANO

»Organizacija prodajnih oddelkov, karierni razvoj posameznikov, ustvarjanje odličnih ekip, presegati meje zmožnega, je zame od nekdaj največji izziv.«

- 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.

- ☉ Karierni razvoj. »Coaching,« trening posameznikov, osebna rast, poglobljanja znanj, dosegati izjemne rezultate na osebni ravni in na ravni 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 projektne delo

**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