Pewny siebie, ukierunkowany na sukces przedstawiciel handlowy z 5-letnim doświadczeniem zawodowym zdobytym w branży medycznej, z wysokimi wynikami sprzedaży do 130 % normy, podejmie pracę w Państwa firmie. Chciałbym w pełni wykorzystać moją wiedzę i doświadczenie z technik negocjacji i sprzedaży do pozyskania nowych klientów.

Doświadczenie zawodowe

09/2015 - 05/2019

**Firma XYZ, Lublin**

**Stanowisko:** przedstawiciel handlowy

**Najważniejsze obowiązki:**

* pozyskiwanie nowych klientów biznesowych m.in. hurtownie, apteki, placówki medyczne;
* odpowiedzialność za budowanie regionalnej struktury Partnerów Biznesowych;
* aktywna sprzedaż i doradztwo;
* prowadzenie rozmów i negocjacji oraz przygotowywanie ofert handlowych;
* raportowanie wyników sprzedaży;
* budowanie pozytywnego wizerunku firmy której jestem reprezentantem.

Edukacja

2013 - 2016

**Szkoła Główna Handlowa w Warszawie**

**Specjalizacja:** Globalny biznes, finanse i zarządzanie

**Uzyskany tytuł:** Licencjat

Szkolenia

**Szkolenie:** Akademia Efektywnego Handlowca

(4-dniowe warsztaty) - 2018

**Organizator szkoleń:** Akademia Biznesu

Zainteresowania

* strategia i techniki negocjacji;
* programowanie neurolingwistyczne (NLP);
* psychologia w biznesie;

+48 600 600 800

rafal.kowalski@mail.com

<https://linkedin.com/rafalkowalski>

Umiejętności

* umiejętna i samodzielna organizacja pracy;
* wysoka kultura osobista i łatwość w nawiązywaniu kontaktów;
* obsługa pakietu MS Office - poziom średnio-zaawansowany;
* wprawny kierowca, posiadam Prawo Jazdy kategorii A i B;
* biegła znajomość języka angielskiego - poziom B2.



przedstawiciel handlowy

RAFAŁ KOWALSKI