Értékesítő Munkatárs

Horváth Zsombor



[horvathzsombor@gmail.com](mailto:horvathzsombor@gmail.com)

+36 30 456 78 34





Célkitűzés

Kitűzött célom, hogy **az XYZ Kft csapatában** mint értékesítő munkatárs maximálisan hasznosíthassam mindazon tapasztalataimat és készségeimet, melyeket **az értékesítés, presales, projekt- és account management területen** szereztem, különösen a szálloda és vendéglátóipar területén, s ezzel hozzájáruljak a cég és a sales csapat sikeréhez.



Erősségek

* **Értékesítési készségek**: Tudatosan használom az évek során elsajátított értékesítési technikákat a hideg hívásoktól és kifogáskezeléstől kezdve a konzultatív értékesítési módszereken át egészen a cross- és upsell-ig.
* **Erős kapcsolatteremtő és tárgyaló készség**: Mindenkivel nagyon gyorsan megtalálom a közös hangot, legyen szó akár felsővezetőről, beszerzőről vagy raktárosról. Az esetek nagy többségében megtalálom az utat a döntéshozókhoz, akikkel hosszú távú minőségi kapcsolatokat alakítok ki.
* **Vevőmegtartó képesség**: Nem csak a sales-t tartom szem előtt, törekszem az ügyfelek valódi elégedettségének elérésére, valamint az erős, személyes kapcsolatok kialakítására. Emiatt sokkal könnyebb számukra újra és újra eladni.



Főbb eredmények

* Az Texas Hungary-nál egy újgenerációs termékcsalád bevezetése **eredményeként 3 év alatt 60-ról 120-ra emelkedett a klienseink száma**, mely közel 40 % bevétel emelkedést jelentett. Személyes sikerem **38 új kliens szerződéskötése volt, melyet személyre szabott üzleti konzultációkkal és a partnerkapcsolat elmélyítésével értem el.**
* Az ABC Hospitality (Texas Hungary jogutód) üzletág keretein belül ugyanezen ügyfélkör megtartása volt az elsődleges cél, az akvizíciót követően, melynek elérésében a folyamatos hiteles kommunikáció, a támogató konzultáció, cross és upselling voltak eszközeim. **Ügyfeleim 95%-a maradt** felhasználónk a tulajdonosváltás ellenére.
* A BCG Budapest irodájának Service Delivery és Project Managereként sikeresen stabilizáltam és bővítettem a helyi support működését. Így az ügyfél elégedettség **60%-ról 95%-ra nőtt 3 hónap alatt**. Emellett a Park Inn Zalakaros szálloda beruházás üzemeltetési csomag bevezetési projektjét menedzseltem sikeresen a „go live” állapotig.



Szakmai tapasztalat

**Service Delivery és Project manager, BCG Budapest Kft. 2017–2018**

Feladatok: implementációs projektek lebonyolítása, napi operatív support tevékenység szervezése, felügyelete.

**Értékesítési és Account manager, ABC Hospitality Zrt. 2015–2017**

Feladatok: termék és szolgáltatás csomagok értékesítése, account management és a szerződött projektek felügyelete.

**Értékesítési és Key Account Manager, Texas Hungary Kft. 2003–2015**

Feladatok: Komplex szálloda üzemeltetési megoldások értékesítése B2B, B2C szektorban és az implementációs projektek menedzselése a pénzügyi teljesítéssel bezárólag. A teljes magyarországi ügyfélkör account menedzsmentje.

**Front office operation manager, Grand Hotel Szálloda 1985–2003**

Feladatok: A teljes front office csapat munkájának összefogása, szervezése, ellenőrzése. Szoros kapcsolattartás a sales csapattal, f&b részleggel és a pénzügyi vezetéssel.

Tanulmányok



**Kereskedelmi és Vendéglátóipari Főiskola 2001–2003**

Felsőfokú vendéglátó manager (OKJ)

Speciális képzések:

Ethical Business tréning – ABC Copororation

Egyéb vállati tréningek – USA Hungary Zrt.



Egyéb

**Nyelvismeret:**

* Angol: aktív, tárgyalóképes
* Német: középfokú, társalgási szint

**Számítógépes ismeret:**

* Aktív felhasználói szintű PC-ismeretek
* MS Office (Word ,Excel,Outlook,Internet..) felhasználói alkalmazása
* SAP-One felhasználói ismerete és alkalmazása
* Fusion CRM felhasználói alkalmazása.

**Vezetői engedély:** Személygépkocsi, B kategória

**Fizetési igény**: xxxxxx HUF bruttó/hó - alkuképes