

„Horváth Zsombor értékesítői tevékenységét 4 éven keresztül volt alkalmam közelebbről látni. Zsombort nagyon jó értékesítőnek tartom, aki hihetetlen eredményeket ért el közös munkánk során. Külön kiemelném kapcsolatteremtő és csapatépítő képességeit.”

Dr. Kulcsár Máté – Texas Hungary Kft., ügyvezető-tulajdonos

Zsombor volt eddig a legszorgalmasabb kolléga az életemben. Folyamatosan fejlesztette magát, ami jelentősen hozzájárult sikereihez. Igazi partner volt mindenki számára.

dr. Kovács Éva,  
értékesítési igazgató

[kiss.anita.flora@gmail.com](mailto:kiss.anita.flora@gmail.com)

+36 30 456 78 91

2010 Borsóka, Kereszt utca 26.

www.kissanitaflora.com

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.

* **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.
* 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

Főbb eredmények

Erősségek

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

+36 30 456 78 34

[www.linkedin.com/horvathzs11](https://www.linkedin.com/in/andrasbarath/)

**Kapcsolat**

Horváth zsombor

Értékesítő Munkatárs

Célkitűzés



„Amikor Zsomborral dolgozni kezdtünk, a feladat egy teljesen új termékpaletta bevezetése és sikeres értékesítése volt. Hamar kiderült, hogy nyugodtan számíthatok rá, felmérte a folyamatokat, és jó diplomáciai érzékkel keresztülvitte a szükséges változtatásokat.

Petrovics Kálmán, ABC Hospitaliry Zrt. Zrt. vezérigazgató

KERESKEDELMI ÉS VENDÉGLÁTÓIPARI FŐISKOLA 2001-2003

**felsőfokú vendéglátó manager (OKJ)**

**speciális képzések:**

Ethical Business tréning – ABC Coporation

Egyéb vállalati tréningek – USA Hungary Zrt.

**BCG Budapest Kft.**

**Service Delivery és Project manager 2017-2018**

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

**ABC Hospitality Zrt.**

**Értékesítési és Account manager 2015-2017**

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

**Texas Hungary Kft.**

**Értékesítési és Account Manager 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.

TANULMÁNYOK

Egyebek

**Nyelvismeret:**

* Német: középfok
* Angol: tárgyalóképes

**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

Szakmai tapasztalat