

DOMINIK JARMUŁA



KONTAKT

 +48 504 319 957

 DOMINIKJARMULA@WP.PL

 WWW.DOMINIKJARMULA.PL

 UL. DĘBOWA
61-458 POZNAŃ

UMIEJĘTNOŚCI

ZARZĄDZANIE I SPRZEDAŻ

- Zarządzanie zespołem handlowym
- Planowanie i realizacja celów sprzedażowych
- Negocjacje i obsługa kluczowych klientów
- Obsługa systemu sprzedażowego **Insert Subiekt**

E-COMMERCE / CMS

- **ShopGold (CMS)** - administracja i rozwój sklepu
- Budowa sklepu od pustego szablonu (500 produktów)
- Konfiguracja płatności, wysyłek i struktur produktów
- Samodzielne rozwiązywanie problemów technicznych

ANALITYKA BIZNESOWA / EXCEL

- **Microsoft Excel** poziom zaawansowany
- Raporty i analizy sprzedażowe
- Znajomość tabel przestawnych
- Formatowanie warunkowe

GRAFIKA , FOTOGRAFIA I 3D

- Adobe **Photoshop, Lightroom, Illustrator**
- Fotografia produktowa
- **SolidWorks, Cinema 4D**

STRONY WEB I TECHNOLOGIE

- Znajomość **HTML, CSS**
- Podstawy **JavaScript**
- Znajomość **Visual Studio Code**
- Administracja stron internetowych

KOMPETENCJE ORGANIZACYJNE

- Wysoka samodzielność i odpowiedzialność
- Bardzo dobra organizacja pracy
- Nastawienie na rozwój

JĘZYKI / INFORMACJE DODATKOWE

- Język angielski poziom B1
- Prawo jazdy kat. B

O MNIE

Jestem doświadczonym menedżerem sprzedaży z ponad 14-letnią praktyką w branży handlowej. Rozpocząłem karierę jako handlowiec, obecnie od 8 lat kieruję działem sprzedaży, usprawniając procesy, wdrażając innowacje i rozwijając relacje z kluczowymi klientami. Doskonale odnajduję się w zarządzaniu zespołem, planowaniu strategii i optymalizacji działań handlowych. Otwartość na rozwój, szybkie przyswajanie wiedzy oraz szerokie zainteresowania (grafika, technologie, kodowanie) pozwalają mi na elastyczne dostosowanie się do nowych branż i wyzwań. Szukam stabilnej pracy z możliwością rozwoju i realnego wpływu na rozwój organizacji.

EDUKACJA

V LICEUM OGÓLNOKSZTAŁCĄCE W POZNANIU

PROFIL MATEMATYCZNO-FIZYCZNO
-INFORMATYCZNY

MATURA
2003 - 2006

POLITECHNIKA POZNAŃSKA

WYDZIAŁ MASZYN ROBOCZYCH
I TRANSPORTU
KIERUNEK TRANSPORT
ABSOLUTORIUM
2006 - 2010

DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE

KIEROWNIK DZIAŁU HANDLOWEGO

P.H.U. NOWAK SP. Z O.O. - BRANŻA BUDOWLANA **2017 - 2026**

- Zarządzanie zespołem sprzedażowym i nadzór nad realizacją celów handlowych.
- Rozwój i utrzymanie relacji z kluczowymi klientami.
- Wdrażanie innowacji usprawniających proces sprzedaży.
- Opieka nad stroną internetową i koordynacja działań marketingowych.
- Analiza wyników sprzedaży i optymalizacja strategii.

HANDLOWIEC

2012 - 2017

P.H.U. NOWAK SP. Z O.O. - BRANŻA BUDOWLANA

- Kompleksowa obsługa klientów indywidualnych i biznesowych.
- Negocjacje handlowe i przygotowywanie ofert
- Realizacja planów sprzedażowych i raportowanie wyników

INSPEKTOR DS. STATYSTYKI MEDYCZNEJ

2011 - 2012

SZPITAL IM. HELIODORA ŚWIECICKIEGO W POZNANIU

- Koordynacja przepływu dokumentacji między pacjentami a NFZ
- Ewidencja i rozliczanie zabiegów medycznych w systemach szpitalnych
- Zapewnienie poprawności danych przekazywanych do Narodowego Funduszu Zdrowia