

Elżbieta Bugaj

Jestem absolwentką Handlu Zagranicznego AE w Krakowie. Od 12 lat pracuję w branży przemysłowej na stanowiskach managerskich, efektywnie zarządzając działem handlowym. W Państwa Firmie chciałabym wykorzystać swoje dotychczasowe umiejętności i doświadczenia oraz nadal rozwijać się zawodowo.

Doświadczenie

2010-07

- obecnie

Dyrektor Handlowy

ERG Bieruń Folie Sp. z o.o., Bieruń

Obowiązki główne:

Zakres odpowiedzialności : Sprzedaż, Zakupy, Marketing.

- opracowanie i realizowanie strategii sprzedaży
- utrzymywanie relacji z kluczowymi klientami
- zbudowanie i zarządzanie 15 osobowym działem handlowym
- rekrutowanie oraz motywowanie podległych pracowników
- negocjowanie warunków zawieranych umów handlowych zarówno sprzedażowych jak i zakupowych
- utrzymywanie relacji z dostawcami surowców
- ekspansja eksportu,
- poszerzanie rynków sprzedaży (wejście na rynek UK, Irlandii, Belgii, Francji, Holandii, Rosji, Estonii, Litwy, Słowenii)
- wyznaczanie kierunków rozwoju firmy - wskazywałam jakie produkty należy rozwijać
- wprowadzanie na rynek nowych produktów z branży budowlanej oraz rolniczej (folia balotowa - kilka marek; folia podkładowa; folia fundamentowa ; konfekcja folii)
- współpraca z działem produkcji pod kątem możliwości optymalizacji kosztów wytworzenia produktu
- planowanie i nadzór nad realizacją strategii marketingowej (planowanie kalendarza targów branżowych, reklama prasowa, zbudowałam nowy wizerunek firmy: odświeżone logo, www, katalogi produktowe, rebranding produktów z branży budowlanej)

Osiągnięcia:

W ciągu 10 lat zwiększyłam sprzedaż o 120%, a w tym udział eksportu w całej sprzedaży z 5% do 35%. Zbudowałam zmotywowany zespół sprzedażowy. Wprowadziłam firmę na wiele europejskich rynków.

2003-06

- 2010-07

Sales Manager

EKOFOL Sp.J., Ochmanów k.Krakowa

EKOFOL Sp.J. , Ochmanów k.Krakowa

Obowiązki główne:

- analiza rynku i konkurencji w branży folii budowlanych
- opracowanie strategii marketingowej oraz sprzedażowej dla nowego działu
- zbudowanie od podstaw sieci sprzedaży nowego produktu (folia budowlano-izolacyjna oraz paroizolacja)
- poszukiwanie nowych klientów w kraju i za granicą oraz budowanie z nimi długofalowych relacji
- negocjowanie umów i warunków handlowych z klientami
- planowanie i realizacja akcji promocyjno-reklamowych
- koordynowanie współpracy działu handlowego z działem produkcji



Dane osobowe

E-mail

ebugaj@wp.pl

Numer telefonu

+48 607670636

Kluczowe umiejętności

Tworzenie i realizacja strategii sprzedaży

Negocjowanie warunków umów

Budowanie relacji z kluczowymi klientami

Zarządzanie zespołem pracowników

Prawo jazdy kat. B

Języki obce

Angielski - C1

Rosyjski - A2

Niemiecki - A2

Zainteresowania

Tennis, jogging, podróże.

Osiągnięcia:

Stworzyłam od podstaw powierzony mi dział sprzedaży folii budowlanych i w ciągu roku udało się zapewnić pokrycie dla 100% mocy produkcyjnych tego produktu. Zbudowałam dobre długoletnie relacje z kluczowymi klientami.

2000-11
- 2002-09

Specjalista ds. obsługi klienta

Kredyt Bank SA , Kraków

Obowiązki główne:

- prezentacja i sprzedaż produktów bankowych depozytowych oraz kredytowych
- obsługa klientów instytucjonalnych oraz indywidualnych

Osiągnięcia:

Zawsze realizowałam narzucone miesięczne plany sprzedażowe.

Wykształcenie

1995-09
- 2000-06

Akademia Ekonomiczna , Kraków

magister, MSGiP - Handel Zagraniczny

1991-09
- 1995-05

LO im.Jana Matejki , Wieliczka

matura, Mat-Fiz