

ŁW

KONTAKT

+48 600 000 014
lukasz.wrobel@example.com
Poznań

UMIEJĘTNOŚCI

sprzedaż B2B
pozyskiwanie klientów
negocjacje handlowe
zarządzanie portfelem
system CRM
analiza sprzedaży w arkuszu
kalkulacyjnym
prezentacje produktowe
planowanie tras

JĘZYKI

angielski B1
niemiecki A2

CERTYFIKATY

Prawo jazdy kat. B
Szkolenie „Negocjacje w
sprzedaży B2B”
Szkolenie produktowe z
systemów ociepleń

ZAINTERESOWANIA

bieganie, żeglarsstwo,
majsterkowanie

Łukasz Wróbel

Przedstawiciel handlowy – branża budowlana

PROFIL ZAWODOWY

Przedstawiciel handlowy z siedmioletnim doświadczeniem w sprzedaży materiałów budowlanych do hurtowni, składów i firm wykonawczych w Wielkopolsce. Rozwijam portfel klientów kluczowych, prowadzę negocjacje roczne i pracuję samodzielnie w terenie.

DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE

**Przedstawiciel handlowy, region Wielkopolska
Zachód**

02.2021 – obecnie

Murbex Dystrybucja Zachód sp. z o.o.

- Obsługa i rozwój portfela około 90 klientów, w tym 12 kluczowych składów budowlanych.
- Pozyskanie 18 nowych odbiorców w ciągu ostatniego roku dzięki pracy z bazą nieaktywnych firm.
- Plan sprzedaży realizowany powyżej założeń w każdym kwartale 2024 roku; wyróżnienie w rankingu zespołu.
- Organizacja szkoleń produktowych dla sprzedawców w składach i dla ekip wykonawczych.

Doradca handlowy

06.2017 – 01.2021

Market Budowlany Wiązar, Poznań

- Doradztwo i sprzedaż materiałów wykończeniowych klientom indywidualnym i firmom.
- Przygotowywanie ofert dla wykonawców i obsługa zamówień hurtowych.
- Obsługa reklamacji i współpraca z dostawcami przy dostawach na budowę.

WYKSZTAŁCENIE

Wyższa Szkoła Handlu i Logistyki w Poznaniu

2013 – 2016

Zarządzanie, studia licencjackie

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji zgodnie z art. 6 ust. 1 lit. a Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679.