|  |  |
| --- | --- |
| slika.jpg | Delavska pot 7, 1000 LjubljanaEMAIL: **zoja.kocjan@mojmail.si**GSM: **031 041 051**Zoja **Kocjan****Dipl. organizatorka dela z odličnimi pogajalskimi in tržnimi sposobnostmi** |
| **OSEBNI PROFIL** | Stara sem 31 let. Če kar izpostavim bistvene izkušnje za zasedbo vašega delovnega mesta – že v času šolanja sem se predvsem osredotočila na pridobivanje znanja iz smeri trženja in poslovne komuniakcije. Iz tega razloga sem tudi pripravila diplomo s področja psihologije prodaje.Preko študentskega servisa sem delala kot referentka v prodajnem oddelku in telefonska operaterka, v stiku z direktnim trženjem pa sem vse od prve redne zaposlitve, najprej kot tržnica finančnih produktov, kasneje kot skrbnica ključnih strank. Redno se udeležujem različnih seminarjev, pridobila pa sem tudi licenci za investicijskega svetovalca in tržnika vzajmenih skladov. |
| **BISTVENE IZKUŠNJE****in ZNANJA** | **Trženje storitev:**Že kot študentka sem delala v klicnem centru zavarovalnice Varen d.d., kjer sem potencialnim strankam predstavila ponudbo in se dogovarjala za sestanek z našimi predstavniki na terenu. V podjetju ZBDN Invest d.o.o. sem kot finančna svetovalka tržila finančne produkte (vrednostni papirji, vzajemni skladi, ostali fin. produkti). Na sedanjem delovnem mestu pa kot skrbnica ključnih strank pri podjetju Delam d.o.o. tržim uporabniške pakete in pogajam za medsebojne kompenzacije. Moje stranke so srednje velika in velika podjetja.**Skrb za ključne stranke:**Kot referentka v prodaji (študentsko delo) sem svetovala in nudila pomoč ključnim strankam v podjetju Plas-tik d.d., ki se ukvarja z veleprodajo izdelkov. Svoje izkušnje na tem področju pa sem nadgradila v zdajšnji službi, kjer sem kot skrbnica ključnih strank dnevno v kontaktu s preko 30 podjetji. Redno se tudi udeležujem sestankov s strankami, kjer se navadno pogajamo in dogovarjamo o nadaljnem sodelovanju. Na podlagi pohval nadrejenih kot tudi samih merjenih rezultatov je moj nastop prepričljivi in učinkovit, saj so na podlagi ankete obstoječe stranke ocenile moje delo z oceno 9,7 (od 10 največ možnih), obenem pa se dogovorim za sodelovanje z novimi potencialnimi strankami v 78 odstotkih.**Analiza trga:**Z analizo trga sem se v grobem spoznala že pri delu v klicnem centru, kjer smo pripravljali tedenske načrte in sezname kontaktov, katere je bilo potem potrebno realizirati. Bolj konkretno pa sem spremljala celoten trg kot tudi konkurenco v podjetju ZBDN Invest, kjer smo delali tedenska poročila, analizo trga in primerjali našo ponudbo s konkurenco.**Poslovna komunikacija in sklepanje pogodb:**Poslovna komunikacija, priprava ponudb in sklepanje pogodb predstavljajo velik del obeh mojih rednih zaposlitev. Obe delovni mesti sta zahtevali komunikativno osebo, ki zna prepričati, odlično pogajati in na koncu skleniti pogodbo, ki s svojimi elementi ščiti interese podjetja in stranke. |
| **GLAVNI DOSEŽKI** | V klicnem centru zavarovalnice Varen d.d. sem bila zaradi odličnih rezultatov in izkazane odgovornosti do delovnega mesta kljub mladim letom dodeljena za namestnico vodje klicnega centra, kar pomeni, da sem bila njena desna roka, pomagala pri analizi in pripravi tedenskega načrta in nadzirala delo operaterjev ter njihovo učinkovitost. V dokaz vam prilagam priporočilo s strani tedanjega vodje klicnega centra.V času moje zaposlitve v podjetju ZBDN Invest je območna ekipa za Gorenjsko, kateri sem bila dodeljena, prepričljivo vodila, saj je naše odlično delo trženja prineslo kar 45 odstotkov celotne prodaje podjetju.V podjetju Delam d.o.o. so skrbniki ključnih strank enkrat letno ocenjeni s strani strank in na podlagi interne analize glede na prodajo. V zadnjem letu je moja ocena s strani ključnih strank dosegla oceno 9,7 (od 10 največ možnih, oceno je poddalo 584 strank), povprečno pa med novimi potencialnimi strankami povprečno pridobim 8 od 10. |
| **ZGODOVINA ZAPOSLITEV** | **Študentsko delo:**10/2000 –06/ 2003; Plas-tik d.d; **Referentka v prodajni službi**06/2003 – 09/2006; Varen d.d.; **Delo v klicnem centru****Redna zaposlitev:**10/2006 –03/ 2010; ZBDN Invest d.o.o.; **Finančna svetovalka**03/2010 – še traja; Delam d.o.o.; **Skbnica ključnih strank** |
| **IZOBRAŽEVANJE** | **Pridobljena izobrazba:****2007 –** Diplomirala na Fakulteti za organizacijske vede Kranj; smer: Organizacija in management poslovnih in delovnih sistemov**Opravljeni tečaji:*** Komuniciranje s strankami (opravljen tečaj)
* Tečaj retorike (opravljen tečaj)
* Računalniški tečaj

**Pridobljeni licenci:*** investicijski svetovalec (licenca A+B)
* tržnik vzajemnih skladov

**Ostala znanja:*** Računalništvo:dobro poznavanje okolja Windows, MS Office (Word, Excel, Powerpoint), internet - brskalniki, elektronska pošta
* Angleški jezik: odlično berem, govorim in pišem, uporabljam aktivno
* Nemški jezik: zadovoljivo berem, govorim in pišem, uporabljam pasivno
 |
| **INTERESI** | Delo v trženju in prodaji je moja strast in na tem področju se želim vedno znova še dodatno izpopolnjevati. Glede na moj veliko odgovornost, delavnost, iznajdljivost in samoiniciativnost je moja velika želja in tako rekoč moj karierni cilj zasesti vodstveno delovno mesto na tem področju. Iz tega razloga se tudi prijavljam na vaše razpisano prosto delovno mesto Direktorja prodaje, za katererega verjamem, da bi ga bila glede na dosedanje izkušnje in veliko delovno vnemo, sposobna odlično opravljati. |
| **PRILOGE** | * Kopije potrdil o opravljenih tečajih
* Kopiji pridobljenih licenc
* Priporočilo vodje klicnega centra, g. Mežika
 |