

ADRESA:
E-MAIL:

MILOŠ DRANČÁK

OSOBNÉ ÚDAJE

- Rodinný stav:
- Národnosť: Slovenská
- Narodený:
-

RESUMÉ

- Skúsený manažér a obchodník so silným zameraním na vedenie a rozvoj ľudí

Za svoje silné stránky považujem:

- Samostatnosť, rozhodnosť, vysoké pracovné nasadenie, lojalitu a flexibilitu
- Riadenie, vedenie a motivovanie obchodného tímu, schopnosť nadchnúť pre vec a dosiahnutie výsledku
- Komunikačné a vyjednávací zručnosti

PROFESIONÁLNA PRAX

10/2021 - 5/2022
5/2022

AUTOCENTRUM AAA AUTO a.s.
Mototechna Group, s.r.o

SK Regionálny Manažér Mototechna Drive

- zodpovednosť za napĺňanie obchodných plánov, KPI a ekonomických ukazovateľov
- krátkodobý a strednodobý prenájom nových automobilov
- relokácia pobočky
- vytvorenie a rozvoj predajného tímu
- nastavenie business modelu
- nastavenie procesov
- akvizícia nových klientov
- komunikácia a rokovanie s kľúčovými klientmi požičovne
- analýza trhu
- správa, kontrola a aplikácia kľúčových marketingových kampaní
- reporting
- risk – posudzovanie obchodných prípadov

04/2010 – 06/2020

Home Credit Slovakia, a.s.

Piešťany

Riaditeľ obchodnej siete

- úroveň (B-1), 8 priamych podriadených, 8 podriadených celkom
- zodpovednosť za tvorbu produktovej, cenovej a marketingovej stratégie
- zodpovednosť za napĺňanie obchodných plánov a ekonomických ukazovateľov
- riadenie, vedenie a koordinovanie obchodného tímu
- vyjednávanie obchodných podmienok a spolupráce s partnermi
- predaj spotrebiteľských úverov a kreditných kariet u obchodných partnerov: Datart, Okay, PLANE0 Elektro, MP3, iStores, mobilonline, KIKA, SCOTTO, Mountfield, ANDREASHOP, Domoss, nezávislí predajcovia elektro, nábytok, záhrada, šport, hoby, medifin, CK

06/2009 – 03/2010

VÚB Leasing, a.s.

Bratislava

Regionálny riaditeľ pre región Bratislava a Západné Slovensko

- úroveň (B-2), 12 priamych podriadených, 12 podriadených celkom
- zodpovednosť za napĺňanie obchodných plánov
- riadenie a koordinovanie obchodných manažérov v regióne
- posudzovanie a schvaľovanie obchodných prípadov v spolupráci s úverovou komisiou
- spolupráca v rámci skupiny VÚB
- súčinnosť pri určovaní obchodnej stratégie

11/2006 – 12/2008

GE Money, a.s.

Bratislava

Riaditeľ pobočkovej siete

- úroveň (B-1), 11 priamych podriadených, 31 podriadených celkom
- zodpovednosť za vybudovanie pobočkovej siete na Slovensku (10 pobočiek)
- súčinnosť pri výbere lokalít, vyjednávanie podmienok
- nábor a výber zamestnancov – školiaci proces
- súčinnosť pri tvorbe produktovej, cenovej a marketingovej stratégie
- zodpovednosť za napĺňanie obchodných plánov pri predaji hotovostných úverov, kreditných kariet a produktov tretích strán

07/2005 – 10/2006

Poštová banka, a.s.

Bratislava

Riaditeľ regionálneho retailového centra

- úroveň (B-2), 9 priamych podriadených, 50 podriadených celkom
- zodpovednosť za napĺňanie obchodných plánov
- riadenie, vedenie a motivácia predajného personálu
- reštrukturalizácia predajnej siete – vytvorenie pracovných pozícií
- zodpovednosť za ekonomické výsledky / rentabilita jednotlivých pobočiek
- remodeling vybraných pobočiek
- spolupráca s divíziami PB

- 08/2001 – 06/2005 GE Money Multiservis, a.s. Bratislava
Key Account Manager
- úroveň (B-1)
 - predaj spotrebiteľských a revolvingových úverov
 - určovanie stratégie spolupráce s partnermi
 - zodpovednosť za plnenie obchodných plánov
 - riadenie a koordinovanie úverových pracovísk v TESCO, METRO, IKEA, Hornbach, Okay
 - spolupráca s dodávateľmi značiek PHILIPS, SONY, Panasonic, Gorenje
- 03/2001 – 07/2001 VSK-Vignoni Slovakia Bratislava
Export Manager
- 04/1998 – 12/2000 Linda Chemes, s.r.o. Bratislava
Regionálny manažér pre región Bratislava a Západné Slovensko
- 08/1997 – 03/1998 Chemes Trading, s.r.o. Bratislava
Marketingový Manažér

VZDELANIE

- 1991 – 1997 Ekonomická univerzita Košice
- ukončený smer: zahranično-obchodné operácie
 - Podnikovohospodárska fakulta Košice
- 1987 – 1991 Gymnázium L. Svobodu Humenné

KURZY A ŠKOLENIA

- vyjednávacie schopnosti, time management, pro aktívny predaj
- Coneo - Obchodné zručnosti I. a II. a III, diagnostika klienta (Olympijské kruhy)
- Altego – Komunikácia v obchode a v manažmente
- GETMORE – Excelentný kouč, Excelentný predaj, Predaj, koučing a prezentácia
- Team Technologies – facilitacion skills
- Expertis – Koučovanie
- CADET GO – Individuálny koučing
- TIMAN – Profesionálny obchodník, Efektívna manažérska komunikácia, Tréning a Motivácia
- Picasso consulting – Ako postaviť účinnú prezentáciu
- Green Belt Six Sigma – školenie kvality, Finance For Non-Finance (GE)
- NBS – dištančné štúdium : Európsky certifikát v bankovníctve

JAZYKOVÉ ZNALOSTI

- Anglický jazyk – aktívne
- Ruský jazyk – pasívne

PC ZNALOSTI

- MS Windows, MS Office – pokročilý

INÉ

- Vodičský preukaz typ A, B (najazdených viac ako 1 mil. km bez nehody)

OSOBNÉ ZÁUJMY

- Rybolov, šport, hudba
- Vzdelávanie v odbornej oblasti
- Práca a komunikácia s ľuďmi

Súhlas s evidenciou a spracovaním osobných údajov podľa Zákona č.122/2013 Z.z.

V zmysle zákona Zák. č.122/2013 Z.z. o ochrane osobných údajov v znení neskorších predpisov súhlasím so správou, spracovaním a uchovaním mojich osobných údajov uvedených v životopise . Som si vedomý/á, že informácie, ktoré poskytujem, patria do Osobitnej kategórie osobných údajov. Čestne vyhlasujem, že všetky uvedené informácie sú pravdivé a poskytnutie údajov je dobrovoľné na základe vlastného rozhodnutia. Tieto údaje môžu byť spracované výlučne pre účely nájdenia vhodného zamestnanca a pre účely databázy uchádzačov o zamestnanie. Súhlas je daný na dobu určitú po dobu 3 rokov, ktorý je možné kedykoľvek písomne odvolať do lehoty 30 dní. Po období 3 rokov budú údaje anonymizované a ďalej využívané výlučne pre štatistické účely.