

ANTONÍN KOMÁREK

T: +420 721 428 679 | E: a.komarek.ak@gmail.com | A: Benediktská 1030/9, Praha 1

PRACOVNÍ ZKUŠENOSTI

Key Account Manager | *Aromaniac*

[12/2024 – Současnost]

- Strategické řízení a retence portfolia klíčových B2B klientů s důrazem na dlouhodobou spokojenost a rozvoj obchodní spolupráce.
- Kompletní řízení životního cyklu klienta od počáteční akvizice přes návrh řešení až po hladký onboarding.
- Produktové řízení a implementace zakázkových řešení privátních značek.
- Analýza klientských dat pro identifikaci příležitostí k up-sellingu a zefektivnění dodavatelského řetězce.

Business Consultant | *Twistcfe group*

[09/2024 – 11/2025]

- Péče o klienty společnosti.
- Zastupování klienta v rámci společnosti.
- Analýza P&L.
- Optimalizace klientské cesty a nastavení dlouhodobých partnerských vztahů.

Restaurant Partnership Manager | *Wolt Česko s.r.o.*

[09/2023 – 09/2024]

- Komplexní onboarding prémiových strategických partnerů na technologickou platformu s důrazem na bezproblémovou adopci softwaru.
- Pravidelné konzultace a datová analýza výkonnosti partnerů s cílem maximalizovat jejich ziskovost a zefektivnit provoz.
- Vyjednávání individuálních obchodních SLA podmínek a optimalizace provizních modelů pro zajištění win-win spolupráce.
- Prezentace technologických a procesních přínosů platformy majitelům a top managementu firem.

Majitel | *Aktoffka s.r.o.*

[01/2019 – 07/2023]

- Komplexní řízení 4 gastro, cash-flow management a controlling.
- Schopnost řešit krizové situace, optimalizovat provozní náklady a vyjednávat strategická partnerství s dodavateli.
- Nábor, školení, motivace a vedení týmu.

Sales Manager | *UGET GROUP s.r.o.*

[02/2018 – 01/2019]

- Konzultativní prodej SaaS řešení do B2B segmentu. Analýza specifických potřeb klientů a návrh technologického řešení.

- Úzká spolupráce s týmem softwarových vývojářů: převod klientských požadavků do technického zadání pro implementaci a úpravy webové aplikace.
- Sběr uživatelské zpětné vazby pro následný vývoj produktu.

DOVEDNOSTI

Klientská péče & Sales:

B2B Account Management, Onboarding, Retence klientů, Up-selling & Cross-selling, Konzultativní přístup

Strategie & Analytika:

Business Acumen (P&L), Data-driven rozhodování, Analýza trhu, Stakeholder management

Technické nástroje:

AI pro analytiku a automatizaci, CRM systémy (Salesforce, HubSpot, PipeDrive, Raynet), MS Excel / Google Sheets

Jazyky:

Angličtina: B2 (pokročilá úroveň slovem i písmem), Němčina: A2 (základní komunikační úroveň)

Ostatní:

Aktivní řidič (sk. B)

VZDĚLÁNÍ, CERTIFIKACE A ŠKOLENÍ

Salesforce Ranger

Pokročilá úroveň certifikace prokazující znalosti a dovednosti v ekosystému Salesforce.

AI & Moderní technologie v byznysu

Certifikovaná školení zaměřená na integraci AI, pokročilou datovou analýzu a automatizaci procesů.

Osvědčení ČBA

Odborná způsobilost pro pojišťovnictví

Bc. v oboru Cestovní ruch a turismus

Panevropská univerzita, a.s., Praha

[10/2015 – 07/2019]