



LIBOR NEMEŠKAL

Business development representative

Narozen 8.10.1994 v Šumperku

+420 792 765 828

info@tvujosobnikouc.cz

Ostružnická 351/25, 779 00
Olomouc

www.tvujosobnikouc.cz

VZDĚLÁNÍ

SOŠ cestovního ruchu

2011 - 2015

Šumperk, Zemědělská 3

KURZY

Rozvoj manažerských dovedností
(Klára Novotná)

Transformační koučování
(Coachville academy)

Canva - grafika pro sociální sítě
(David Svoboda)

DOVEDNOSTI

Obchodní a komunikační
Management a leadership
Online marketing

Koučink

MS Office (Word, Excel, PowerPoint)

Canva

CRM systémy (HubSpot, Salesbox,
SAP, Pipedrive, RayNet)

JAZYKY

Angličtina



Ruština



O MNĚ

Jsem obchodník s devítiletou zkušeností v B2C i B2B prostředí. Prošel jsem si cestou od telefonického prodeje, přes osobní schůzky až po vedení menšího obchodního týmu. Díky tomu rozumím jak samotnému prodejnímu procesu, tak i tomu, co lidi skutečně motivuje.

Práce s lidmi mě naplňuje a na obchodě mě baví hlavně to, že výsledek mám ve vlastních rukou. Provizní systém je pro mě férový způsob odměňování – čím víc úsilí a energie do práce vložím, tím lepší odměnu získám. To mě žene kupředu a udržuje mou chuť se stále zlepšovat. Zakládám si na efektivním využití času.

Mám zkušenosti s budováním dlouhodobých vztahů se zákazníky, s hledáním optimálního řešení, která jim dávají skutečnou hodnotu, a také s adaptací na různé tržní situace. Věřím v data, ale zároveň si zakládám na lidském přístupu – protože právě důvěra a férovost jsou podle mě základem každého úspěšného obchodu a dlouhodobé spolupráce.

Jako obchodník chci být tím, kdo bude firmu reprezentovat profesionálně, přinášet výsledky a zároveň budovat vztahy, na kterých stojí dlouhodobá spolupráce.

PRACOVNÍ ZKUŠENOSTI

Salutem Group a.s.

Business development representative

Leden 2026 - současnost

Obchodní jednání s investory v rámci prodeje investičních nemovitostí. Identifikace potřeb klientů a návrh vhodného řešení. Tvorba cenových nabídek. Budování a správa portfolia klientů, rozvoj dlouhodobých obchodních vztahů. Příprava smluvních dokumentů, rezervací a návrhů. Koordinace s právním oddělením. Spolupráce s finančními subjekty v rámci financování.

Life & Business coach

Leden 2024 - současnost

Ve volném čase pomáhám svým klientům získat lepší dovednosti a znalosti v obchodní činnosti - efektivní komunikace, příprava na obchodní jednání, volání, time management, výběr vhodné strategie, marketing. Vytvářím také své studijní materiály. S pracovní stránkou přirozeně souvisí i osobní rovina, protože skutečný obchodní úspěch vychází z vnitřní motivace, psychické stability a schopnosti udržet rovnováhu. Proto kombinuji obchodní dovednosti s osobním koučinkem, aby klienti dosahovali výsledků dlouhodobě a bez vyhoření.

VLASTNOSTI

Cílevědomost
Sebevzdělávání
Empatie a naslouchání
Odolnost vůči stresu
Pozitivní energie a přístup
Pečlivost

ZÁLIBY A KONÍČKY

Cestování
Příroda
Sport (hokej, fotbal, tenis, běžky, paddleboard)
Starobylé civilizace a kultury
Gastronomie
Grafika
Design
Wellness
Zdravý životní styl

PRACOVNÍ ZKUŠENOSTI

Obchodně - technický zástupce

Leden 2022 - Prosinec 2024

Návrh fotovoltaických systémů a tepelných čerpadel pro firmy i domácnosti. Trasování a měření ideálního provedení. Tvorba technické dokumentace pro projektové manažery. Podání a vyřizování dotačních programů Nové Zelené Úsporám. Pravidelné obchodní jednání. Převážně akvizice. Vytváření nabídek a prezentace. Výpočet úspory. Pravidelná školení v rámci obnovitelných zdrojů energií.

Bohemia direct marketing a.s.

Oblastní manažer

Září 2020 - Prosinec 2021

Vedení a rozvoj svěřeného 15 členného obchodního týmu v oblasti dodávek energií. Onboarding a zaškolení nových zaměstnanců. Hodnocení obchodních výsledků a motivace týmu. Zodpovědnost za obchodní výsledky v moravském regionu. Pravidelný reporting výsledků vedení. Aktivní účast na obchodních jednáních. Dosahování stanovených KPI. Vedení obchodních strategií. Energetické poradenství. Spolupráce s významnými partnery.

ČEZ prodej a.s

Specialista pro klíčové zákazníky

Srpen 2019 - Srpen 2020

Akvizice nových zákazníků a budování vztahů se stávajícími. Sledování spotřeby energií, výpočet úspory a návrh optimálního řešení. Především pro firmy, ale i domácnosti. Individuální nastavení smluvních podmínek při vyjednávání o dodávkách energií a doplňkových službách. Aktivní účast na obchodních jednáních, tvorba nabídek, vyjednávání. Účast na výběrových řízeních. Spolupráce s distribucí. Energetické poradenství. Analýza konkurence.

Home credit a.s.

Úvěrový specialista

Prosinec 2017 - Listopad 2018

Obchodní jednání s klienty po telefonu s cílem uzavřít úvěr nebo doplňkovou službu. Tvorba nabídek, prezentace produktu a následný prodej. Pravidelný servis pro stávající klienty. Poradenství v nebankovním sektoru. Pravidelná školení v rámci firemní kultury.

Invia a.s.

Obchodník se zájezdy

Leden 2016 - Září 2017

Obchodní jednání s klienty po telefonu i osobně. Zprostředkování a prodej zájezdů i doplňkových služeb. Infocesty v zahraničí. Tvorba nabídek a následná prezentace koncovému zákazníkovi. Plnění KPI. Zaškolení nových kolegů. Poskytování servisu stávajícím klientům.