



O MNĚ

B2B obchodník se zkušeností s akvizicí klientů, rozvojem obchodních příležitostí a samostatným zajištěním zakázek od tvorby obchodní nabídky, cenotvorby a smluvního nastavení, přes řízení subdodávek a partnerské spolupráce, až po kompletní realizaci zakázek.

DOVEDNOSTI

- B2B OBCHOD A AKVIZICE KLIENTŮ
- VYJEDNÁVÁNÍ OBCHODNÍCH PODMÍNEK
- PŘÍPRAVA NABÍDEK A CENOTVORBA
- DOJEDNÁVÁNÍ PARTNERSKÝCH SPOLUPRACÍ
- RÁMCOVÉ SMLOUVY A SUBDODÁVKY
- KOORDINACE REALIZACE ZAKÁZEK
- PRÁCE S CRM A REPORTING, MS OFFICE

JAZYKY

AJ - STŘEDNĚ POKROČILÁ (B2)

KONÍČKY

KOMUNIKACE A PRÁCE S LIDMI, OSOBNÍ ROZVOJ, AI A MODERNÍ TECHNOLOGIE, AKTIVNÍ ŽIVOTNÍ STYL A ZÁJEM O KULTURU.

KURZY A CERTIFIKACE

- FM INSTITUT - REKVALIFIKAČNÍ KURZ FACILITY MANAŽERA**
Praha / 2026

Komplexní akreditovaný kurz MŠMT zaměřený na facility management, správu a provoz budov, řízení FM služeb a praktickou přípravu pro manažerskou pozici v oboru.
- ODBORNÁ PŘÍPRAVA V OBLASTI BEZPEČNOSTI CIVILNÍHO LETECTVÍ – AVSEC**
Praha / 2026

C3 – bezpečnostní kontroly leteckého nákladu a pošty dle EU 2015/1998.
A2 – zvyšování povědomí v oblasti bezpečnosti.
- PŘÍPRAVA PRO KORPORÁT – UŽITÍ AI**
Praha / 2026

Využití AI nástrojů pro administrativu, tvorbu obsahu, prezentací, vizuálních materiálů a zefektivnění pracovních procesů.

ŘIDIČSKÝ PRŮKAZ

Řidičský průkaz
B

PAVEL NEHYBA

- Praha, Česká republika
- +420 607 422 475
- nehyba.pavel13@gmail.com

PRACOVNÍ ZKUŠENOSTI

- SOLID SECURITY S.R.O**
Praha
úno 2022 - čvc 2026

Obchodní manažer / Account Manager
 - Business development, akvizice nových klientů a rozvoj obchodních příležitostí v oblasti security a facility služeb pro Prahu a západní regiony ČR.
 - Analýza potřeb klientů, návrh vhodného řešení, cenotvorba, příprava nabídek a vyjednávání obchodních podmínek včetně účasti ve výběrových řízeních.
 - Kompletní vedení obchodních zakázek od prvotní komunikace přes smluvní nastavení, rámcové a dílčí smlouvy až po realizaci, předání služby a kontrolu kvality.
 - Vyhledávání a zajišťování vhodných partnerů, subdodavatelů a provozních kapacit podle potřeb zakázky.
 - Koordinace klientů, vedení společnosti, partnerů, subdodavatelů a realizačních týmů v roli hlavní kontaktní osoby odpovědné za komunikaci, termíny a výsledek dodání.
 - Následná péče o klienty, řešení provozních požadavků, rozvoj dlouhodobé spolupráce a rozšiřování poskytovaných služeb v oblasti ostrahy, recepčních služeb, facility managementu, CCTV, EZS, GPS, PCO atd..
- BROKER INVESTMENT, S.R.O.**
Praha
lis 2021 - úno 2022

Obchodník pro kapitálové trhy
 - Analýza akciových trhů, sledování tržních trendů, vývoje akciových titulů a investičních příležitostí na kapitálových trzích.
 - Aktivní práce s klienty v oblasti akcií, CFD a pákových investičních nástrojů, včetně zjišťování jejich potřeb, očekávání a investičních preferencí.
 - Prezentace služeb společnosti a možností spolupráce v oblasti obchodování na kapitálových trzích s důrazem na srozumitelnou komunikaci, důvěru a profesionální vystupování.
 - Budování dlouhodobých vztahů s klienty, práce s námitkami, následná péče o klientské portfolio a podpora klientů při orientaci v tržním prostředí.
 - Práce s CRM systémem, evidence obchodních aktivit, reporting, administrativa a spolupráce s interními týmy.
- CELLCO, S.R.O.**
Praha
dub 2018 - zář 2021

Prodejní konzultant / Specialista zákaznické péče – Vodafone
 - Reprezentace značky Vodafone na prodejně a profesionální péče o zákazníky v oblasti mobilních služeb, tarifů, zařízení a doplňkových produktů.
 - Aktivní zjišťování potřeb zákazníků, doporučování vhodných řešení a prezentace služeb s důrazem na srozumitelnost, důvěru a obchodní výsledek.
 - Prodej produktů a služeb, práce s námitkami, uzavírání objednávek a asistence zákazníkům při sjednání a podpisu služeb.
 - Zajištění kvalitního zákaznického servisu, řešení běžných požadavků, dotazů a následné péče po prodeji.
 - Spolupráce s týmem prodejny, plnění obchodních cílů a udržování vysokého standardu zákaznického zážitku i v době provozní špičky.
- JANEBA TIME S.R.O.**
Praha
bře 2017 - úno 2018

Asistent prodeje – luxusní hodinky
 - Prodej prémiových a luxusních značkových hodinek, například Perrelet, Frederique Constant, Oris a dalších, se zaměřením na profesionální obsluhu a reprezentativní vystupování.
 - Aktivní komunikace se zákazníky, zjišťování jejich potřeb a doporučování vhodných modelů dle stylu, požadavků a preferencí.
 - Poskytování odborných informací o značkách, modelech, materiálech, funkcích a správné péči o hodinky.
 - Zajištění zákaznického servisu včetně přijímání objednávek, sledování jejich vyřízení a drobných úprav hodinek, zejména zkracování kovových tahů.
 - Práce s podnikovým systémem Helios, evidence prodejů, objednávek a související administrativa.
- ŠVEJK RESTAURANT**
Praha
čvc 2015 - pro 2016

Číšník / Obsluha hostů
 - Příprava restauračních prostor, prostírání a aranžování stolů dle nastavených standardů servisu.
 - Vítání, usazování a obsluha hostů s důrazem na profesionální vystupování a příjemný zákaznický zážitek.
 - Přijímání objednávek, poskytování informací k nabídce a aktivní komunikace se zákazníky během celého servisu.
 - Práce s pokladním systémem, zadávání objednávek, kasírování a zpracování hotovostních i bezhotovostních plateb.
- ## VZDĚLÁNÍ
- AMBIS VYSOKÁ ŠKOLA, A.S.**
Praha
2025

Bakalářské vzdělání

Andragogika
(vzdělávání dospělých, rozvoj lidských zdrojů)

STŘEDNÍ PEDAGOGICKÁ ŠKOLA J. H. PESTALOZZIHO
Litoměřice
2016

Středoškolské vzdělání s maturitou

obor Sociální činnost