

Ing. Monika Balgavá

Sales Manager



+421 949 26 55 26



monicabalgava@gmail.com



Bratislava, Slovakia

EDUCATION

STU Trnava

Priemyselné inžinierstvo
(2006 - 2012)

OA Račianska BA

stredná škola
(2002 - 2006)

SKILLS

- Management Skills
- Project planning
- Reporting & data tracking
- Critical Thinking
- Communication Skills
- CRM Management
- Sales Management

TOOLS/SOFTWARE

- Google Workspace
- Microsoft Office
- Asana, Insightly, Pipedrive
- HubSpot, Raynet
- Zoom, MS Teams, Slack

LANGUAGE

- English
- Czech

WORK EXPERIENCE

SmartBase s. r. o. – REWORA.io

2023–2025

Senior Sales Manager / Key Account Manager

Akvízia a správa klientov vrátane identifikácie potrieb, prezentácie riešení a vedenia komunikácie od prvého kontaktu po uzavretie spolupráce. Koordinácia obchodného pipeline, prioritizácia príležitostí a riadenie procesov v CRM systéme. Príprava ponúk, aktívna práca s leadmi, pravidelný follow-up a reporting výkonnosti. Onboarding nových klientov, podpora implementácie riešení a udržiavanie obchodných vzťahov s dôrazom na dlhodobú spoluprácu a rast hodnoty zákazníka.

VIVNetWorks s.r.o.

2017–2023

Senior Business development manager

Akvízia a rozvoj klientov od prvého kontaktu až po finálne odovzdanie riešení – vrátane identifikácie potrieb, prezentácie hodnoty produktu a riadenia celého obchodného priebehu. Plánovanie predajných aktivít, stanovenie cieľov a priorít, priebežné sledovanie stavu obchodných prípadov a vyhodnocovanie rizík ovplyvňujúcich úspešné uzatvorenie spolupráce. Koordinácia komunikácie s internými tímami, vedenie obchodných rokovaní a rozhodovacích stretnutí na zabezpečenie plynulej realizácie. Príprava cenových ponúk a prezentácií, reporting výsledkov, správa CRM dát a optimalizácia predajných procesov pre rýchlejšie uzatváranie obchodov a rast výkonnosti.

Rondo Go s.r.o.

2015–2017

Business development manager

Aktívne vyhľadávanie a oslovanie firemných klientov, rozvíjanie kontaktov a vedenie obchodného procesu od prvého oslovenia až po uzatvorenie spolupráce. Identifikácia potrieb zákazníkov, príprava ponúk a prezentácií, argumentácia hodnoty riešenia a podpora rozhodovania na strane klienta. Riadenie komunikácie počas celého predajného cyklu, sledovanie priebehu obchodov, reporting výsledkov a práca so spätnou väzbou. Optimalizácia predajných krokov pre rýchlejšie uzatváranie obchodov, vyššiu spokojnosť klientov a rast dlhodobých spoluprác.

Store Media s.r.o.

2012–2015

Sales Manager / Key Account Manager

Aktívne vyhľadávanie a získavanie klientov v oblasti retailu a služieb, prezentácia portfólia a rozpracovanie obchodných príležitostí od prvého kontaktu až po uzavretie spolupráce. Tvorba ponúk, cenových kalkulácií a mediaplánov pre in-store rádio a aroma marketing. Obchodná komunikácia s klientmi aj dodávateľmi, riešenie požiadaviek, úprava kampaní podľa cieľov zákazníka a priebežné udržiavanie vzťahov pre ďalší predaj. Reportovanie výsledkov kampaní, vyhodnocovanie výkonnosti a odporúčanie optimalizácií s cieľom zvýšiť efekt kampaní, retenciu klientov a rozšírenie obchodnej spolupráce.