



Marcin Domagała

E-mail: marcin.dml@onet.eu
Telefon: +48516057057
Data urodzenia: 05.08.1985
Miasto: Siemianowice Śląskie
Region: śląskie
Kraj: Polska

Doświadczenie zawodowe

• Dyrektor Rynku AU

09/2017 - obecnie

Inter Cars SA

Oddział: Katowice

- rozwój rynku autobusowego na powierzonym terenie (Dolnośląskie, Opolskie, Śląskie, Małopolskie, Łódzkie, Świętokrzyskie, Podkarpackie)
- współpraca z grupami filialnymi znajdującymi się na danym terenie,
- koordynacja działań przedstawicieli handlowych współpracujących z filiami na danym terenie,
- wprowadzanie nowych grup asortymentowych do obrotu,
- współpraca z aktualnymi dostawcami,
- analiza rynku pod względem rozwoju,
- nadzór nad prawidłowym funkcjonowaniem filii autobusowych grupy
- zarządzanie podległymi oddziałami na terenie Polski,
- optymalizacja kosztów utrzymania oddziałów,
- nadzór na realizacją zadań powierzonych podległym strukturom,
- szkolenie pracowników z zakresu nowości produktowych, metod sprzedaży,
- nadzór na realizacją akcji promocyjnych,
- motywacja podległych pracowników do podnoszenia kwalifikacji i kompetencji zawodowych,
- analiza rynku pod względem działań konkurencji,
- nadzór nad przestrzeganiem rozporządzeń,
- ocena ryzyka

• Z-ca Dyrektora Grupy Filii

04/2012 - 09/2017

Inter Cars SA

Oddział: Katowice

- zarządzanie podległymi oddziałami na terenie Polski,
- optymalizacja kosztów utrzymania oddziałów,
- nadzór na realizacją zadań powierzonych podległym strukturom,
- szkolenie pracowników z zakresu nowości produktowych, metod sprzedaży,
- nadzór na realizacją akcji promocyjnych,
- motywacja podległych pracowników do podnoszenia kwalifikacji i kompetencji zawodowych,
- analiza rynku pod względem działań konkurencji,
- nadzór nad przestrzeganiem rozporządzeń,
- zawieranie umów handlowych,
- ocena ryzyka,
- rozwój sprzedaży,
- zatrudnianie nowych pracowników,
- import towarów, nadzór nad prawidłowym obiegiem dokumentów,
- wprowadzanie nowości do sprzedaży po wykonanej analizie rynku,
- wyszukiwanie nowych dostawców, producentów,
- współpraca z dostawcami i producentami,
- obsługa po sprzedaży nowych autobusów (jako dealer marki),
- negocjacje cenowe

- **Kierownik Filii**

04/2010 - 04/2012

Inter Cars SA

Oddział: Katowice

- nadzór nad prawidłowym funkcjonowaniem oddziału
- import towarów, oraz nadzór nad obiegiem dokumentów związanych z ich sprowadzeniem do Polski,
- organizacja transportu,
- nadzór nad realizacją zadań przez poszczególnych pracowników,
- szkolenie pracowników z zakresu metod sprzedaży,
- szkolenie pracowników z zakresu nowości produktowych,
- ocena pracowników, występowanie z wnioskami o przyznanie nagród, premii,
- sporządzanie planu urlopowego,
- występować z wnioskami o zwolnienie pracowników nieprzydatnych lub nie wywiązujących się z nałożonych obowiązków
- motywacja podległych pracowników do podnoszenia kwalifikacji i kompetencji zawodowych,
- zapewnienie środków niezbędnych do wykonywania zadań nałożonych na pracowników.
- dbanie o tabor pojazdów należących do spółki,
- utrzymywanie więzi z istniejącymi klientami spółki,
- reprezentowanie spółki na podległym terenie (woj. Śląskie),
- raportowanie do zwierzchnika,
- przygotowywanie akcji promocyjnych,
- analiza rynku pod względem

- **Przedstawiciel Handlowy**

03/2009 - 04/2010

Inter Cars SA

Oddział: Katowice

- pozyskiwanie nowych klientów,
- budowa więzi z istniejącymi klientami spółki,
- przygotowywanie ofert handlowych,
- realizacja zamówień,
- reprezentowanie firmy na podległym terenie (woj. Śląskie),
- monitorowanie działań konkurencji i raportowanie,
- realizacja planów sprzedażowych,
- planowanie czasu pracy,
- raportowanie do centrali,
- przygotowywanie akcji promocyjnych

- **Przedstawiciel Handlowy - Handel Lokalny i Hurt**

10/2007 - 03/2009

Eurooffice-Gemini

Oddział: Katowice

- pozyskiwanie nowych klientów,
- nawiązywanie kontaktów i budowanie więzi z istniejącymi klientami firmy,
- przygotowywanie i prezentacja ofert handlowych,
- ustalanie warunków współpracy i nadzorowanie jej prawidłowego przebiegu,
- realizacja zamówień klientów,
- reprezentowanie firmy na podległym terenie,
- monitorowanie rynku i działań konkurencji,
- przestrzeganie realizacji planu sprzedaży,
- planowanie czasu pracy i spotkań z klientami,
- przygotowywanie raportu z wykonywanych działań.

- **Przedstawiciel Handlowy - Handel Lokalny i Hurt**

01/2007 - 08/2007

biurowe.com.pl

Oddział: Katowice

- pozyskiwanie nowych klientów,
- nawiązywanie kontaktów i budowanie więzi z istniejącymi klientami firmy,
- przygotowywanie i prezentacja ofert handlowych,
- ustalanie warunków współpracy i nadzorowanie jej prawidłowego przebiegu,
- realizacja zamówień klientów,
- reprezentowanie firmy na podległym terenie,
- monitorowanie rynku i działań konkurencji,
- przestrzeganie realizacji planu sprzedaży,
- planowanie czasu pracy i spotkań z klientami,
- przygotowywanie raportu z wykonywanych działań.

Znajomość języków obcych

- **angielski** - poziom średnio zaawansowany

Umiejętności

Pakiet Office

CRM

SAFO

Adobe Photoshop

Prawo jazdy kat. A

Prawo jazdy kat. B

Zainteresowania

Motoryzacja w pełnym tego słowa znaczeniu, przez wiele lat jeździłem na motocyklu, szkole się w zakresie driftu, czynny biorę udział w imprezach oraz zawodach typu off-road. Uwielbiam budować, przerabiać, udoskonalać swoje pojazdy.