

# Antonín Šimonka

OBCHODNÍK~MANAŽER PRODEJE  
BUDUJI SILNÉ OBCHODNÍ TÝMY, KTERÉ MAJÍ VÝSLEDKY.



## Pracovní zkušenosti

### Vedoucí prodeje



4/2023 - současnost  
odpadové hospodářství

Jako vedoucí prodeje ve společnosti Pražské služby, a.s. přináším rozsáhlé znalosti v oblasti vedení týmů, rozvoje obchodních strategií a budování dlouhodobých vztahů s klíčovými klienty. Soustředím se na plnění obchodních cílů, optimalizaci ekonomických výsledků a zajištění efektivního fungování celého týmu.

- ✓ **Strategické vedení:** Zodpovídám za strategické řízení obchodních aktivit s cílem dosahovat udržitelných výsledků. Analyzuji firemní procesy a implementuji opatření ke zlepšení efektivity a ziskovosti.
- ✓ **Vedení týmu:** Mám zkušenosti s vedením obchodních týmů, zaměřuji se na motivaci, vzdělávání a posilování kompetencí. Vytvářím pozitivní pracovní prostředí a podporuji využití AI, konkrétně chat GPT.
- ✓ **Budování vztahů:** Buduji a udržuji dlouhodobé vztahy s klíčovými klienty. Disponuji pokročilými komunikačními a vyjednávacími dovednostmi, které vedou ke zvyšování objemu zakázek a spokojenosti klientů.
- ✓ **Obchodní strategie:** Podílím se na tvorbě obchodních strategií, kladu důraz na inovace a identifikaci nových příležitostí pro růst, což posiluje konkurenceschopnost společnosti.
- ✓ **Řízení operací:** Zodpovídám za schvalování hospodářských operací, včetně analýzy rizik a zajištění souladu s předpisy. Tento přístup zajišťuje efektivní hospodaření a minimalizaci rizik.

### Oblastní manažer prodeje



9/2021 - 3/2023  
energetický trh

Jako Oblastní manažer prodeje jsem zodpovídal za řízení a dosažení obchodních výsledků týmu 60 odborníků zaměřených na tepelná čerpadla, fotovoltaiku a wallboxy. Mým hlavním cílem bylo zajistit efektivní spolupráci a soudržnost týmu pro dosažení strategických cílů.

- ✓ **Výsledky obchodního týmu:** Dosažení finančních a provozních cílů v regionu Čechy, sledování klíčových ukazatelů výkonnosti.
- ✓ **Motivace a rozvoj manažerů:** Rozvoj čtyř regionálních manažerů zaměřený na motivaci, zlepšení dovedností a efektivitu týmu.
- ✓ **Budování vztahů s klíčovými zákazníky:** Rozvoj dlouhodobých vztahů s klíčovými zákazníky a partnery, což vedlo k růstu obchodních příležitostí.
- ✓ **Inovace procesů:** Zlepšování obchodních procesů a identifikace nových příležitostí pro zvýšení efektivity.
- ✓ **Týmové porady:** Organizace porad zaměřených na motivaci, sdílení postupů a podporu týmu.

## O mně

Jsem obchodní manažer zaměřený na budování silného týmu, motivaci a rozvoj jednotlivců. Vedou mě hodnoty spolupráce, upřímnosti a spravedlnosti. Naslouchám, jdu příkladem a pomáhám překonávat výzvy, aby každý člen týmu mohl dosáhnout svého plného potenciálu.

## Kontaktní údaje

telefon: 732 232 232

e-mail: antonin.simonka@seznam.cz

adresa: Tuřice 68, 294 74



## Dovednosti

### Soft Skills

- Schopnost vést a motivovat tým k dosažení cílů
- Efektivně komunikovat
- Organizovat a plánovat
- Adaptovat se na změny
- Řešit konflikty
- Vyjednávací schopnosti
- Pracovat pod tlakem a rozhodovat se ve stresových situacích

### Hard Skills

- Zkušenosti s řízením obchodních týmů a prodejen
- Využívání CRM systémů
- Microsoft Office 365
- (Excel, Word, PowerPoint, Teams, Copilot, One drive)
- Praktické zkušenosti s náborovými a rozvojovými aktivitami zaměstnanců

## Manažer prodeje



2/2017 - 8/2021  
energetický trh

Vedl jsem obchodní tým oceněný jako Nejlepší obchodní tým roku 2020. Moje hlavní odpovědnosti zahrnovaly:

- ✓ Strategické vedení týmu: Zajištění efektivního fungování týmu a plnění obchodních cílů systematickým plánováním a optimalizací výkonnosti.
- ✓ Rozvoj obchodních kompetencí: Práce na rozvoji dovedností členů týmu, zejména v oblasti komunikace se zákazníky a vyjednávání, což vedlo k růstu výkonnosti.
- ✓ Interakce se zákazníky: Poskytování strukturované zpětné vazby členům týmu a účast na jednáních se zákazníky pro zajištění profesionálního přístupu.
- ✓ Týmové porady: Organizace porad zaměřených na motivaci, sdílení osvědčených postupů a kolektivní učení, což zvyšovalo efektivitu týmu.
- ✓ Hodnocení výkonnosti: Monitorování výkonnosti týmu a zajištění dodržování firemních standardů a etických zásad.
- ✓ Inovace procesů: Práce na zlepšování obchodních procesů a hledání nových příležitostí ke zvýšení efektivity.
- ✓ Adaptace nových členů: Řízení adaptace nových obchodníků pro jejich rychlé začlenění do týmu.
- ✓ Školení: Spolupráce s tréninkovým oddělením na přípravě a realizaci školení zaměřených na rozvoj obchodních dovedností.

Mým cílem bylo vytvořit prostředí podporující růst a rozvoj týmu, což vedlo k vysoké úrovni výkonnosti.

## Obchodník pro firemní zákazníky



12/2015 - 1/2018  
telekomunikační trh

Jako obchodník pro firemní zákazníky jsem se specializoval na akvizici a retenci klientely v oblasti telekomunikačních a ICT/IoT řešení.

- ✓ Akvizice a retence firemních zákazníků: Systematicky jsem se věnoval získávání nových klientů a udržování stávající zákaznické báze v segmentu telekomunikačních a ICT/IoT služeb. Tento proces zahrnoval strategický přístup k akvizici a dlouhodobé budování důvěry s klíčovými zákazníky.
- ✓ Rozšiřování služeb a navyšování výnosů: Aktivně jsem se zaměřoval na udržování a navyšování objemu poskytovaných služeb v rámci svěřeného portfolia (s výnosy v rozmezí 20-100 tis. Kč). Tento přístup vedl k růstu hodnoty zákaznického portfolia a ke stabilnímu ekonomickému výkonu společnosti.
- ✓ Vyjednávání rámcových smluv: Vedl jsem vyjednávání profitabilních a konkurenceschopných rámcových smluv s důrazem na dosahování win-win výsledků. Tento přístup zajišťoval oboustranně výhodné podmínky a dlouhodobou udržitelnost obchodních vztahů.
- ✓ Budování vztahů s klíčovými zákazníky: Aktivně jsem vytvářel a udržoval vztahy s klíčovými osobami u zákazníků prostřednictvím pravidelných osobních setkání. Tyto interakce vedly k posílení důvěry, zvýšení zákaznické spokojenosti a podpoře dlouhodobé spolupráce.
- ✓ Analýza trhu a sledování konkurence

## Obchodník pro firemní zákazníky



7/2012 - 11/2015  
telekomunikační trh

## Obchodník - fleetový specialista



10/2009 - 6/2012  
automobilový průmysl

## Řidičské oprávnění

A2, B, C,  
Vůdce malého plavidla  
kapitánské zkoušky

## Vzdělání

hotelová škola - Karlovy Vary  
středoškolské vzdělání,  
zakončeno maturitní zkouškou

## Záliby

freediving  
jachting  
deskohraní

## Jazyky

angličtina - základní znalost  
ruština - základní znalost