


# Antonín Šimonka

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



## Pracovní zkušenosti

### Vedoucí prodeje

 4/2025 - současnost  
farmaceutický trh

Jako vedoucí prodeje farmaceutického trhu ve společnosti TZMO Czech Republic odpovídám za řízení obchodních aktivit napříč Českou republikou se zaměřením na růst značky SENI v segmentu zdravotnictví.

Mojí hlavní prioritou je budování výkonného týmu, práce s daty a dlouhodobý rozvoj obchodních vztahů, které vedou k udržitelným výsledkům.  
Co mám na starosti:

**Vedení týmu:** Řídím a rozvíjím tým 8 obchodních zástupců napříč ČR. Zaměřuji se na výkon, motivaci, individuální rozvoj a práci přímo v terénu.

**Strategie a výsledky:** Tvořím a implementuji obchodní strategii pro farmaceutický segment (lékaři, lékárny, zdravotnické potřeby) s cílem dlouhodobého růstu a posilování tržní pozice.

**Data-driven řízení:** Aktivně využívám CRM a reporting (MAiREPORT) pro řízení výkonu, segmentaci zákazníků a efektivní plánování aktivit.


**Rozvoj byznysu:** Identifikuji nové obchodní příležitosti, podílím se na uvádění produktů na trh a vyjednáвам podmínky s klíčovými partnery.

**Klíčové vztahy:** Buduji a rozvíjím spolupráci s lékaři, lékárenskými řetězci a distributory.

**Inovace & AI:** Podporuji využití moderních technologií a AI nástrojů (např. ChatGPT) pro zvýšení efektivity týmu a obchodních aktivit.

**Řízení výkonu:** Po nástupu jsem stabilizoval region a nastavil systém řízení, který vedl k vyrovnanému plnění obchodních cílů a vytvoření pevného základu pro další růst.

### Vedoucí prodeje

 4/2023 - současnost  
odpadové hospodářství

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

**Strategické vedení:** Zodpovídal jsem za strategické řízení obchodních aktivit s cílem dosahovat dlouhodobě udržitelných výsledků. Pravidelně jsem analyzoval firemní procesy a implementoval optimalizační opatření vedoucí ke zlepšení efektivity a ziskovosti.

**Vedení týmu:** Vedl jsem a rozvíjel obchodní tým se zaměřením na motivaci, vzdělávání a posilování kompetencí jednotlivých členů. Podporoval jsem pozitivní pracovní prostředí a kulturu kontinuálního zlepšování. Aktivně jsem také zaváděl využití AI nástrojů (např. ChatGPT) a školil tým v jejich efektivním využití.

**Budování vztahů:** Klíčovou součástí mé role bylo budování a udržování dlouhodobých vztahů s klíčovými klienty. Díky pokročilým komunikačním a vyjednávacím dovednostem jsem přispíval ke zvyšování objemu zakázek a vysoké spokojenosti klientů.

## 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

## 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.

## 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

## 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  
golf  
deskohraní

## Jazyky

angličtina - základní znalost  
ruština - základní znalost

## Dobrovolnictví

Next Level Club z.s.  
Prezident klubu

Vedu komunitní herní klub zaměřený na propojování generací prostřednictvím herních aktivit (deskové hry, e-sport, turnaje)

Organizace akcí a setkání pro děti i dospělé s cílem rozvíjet spolupráci, strategické myšlení a komunitní vztahy

Budování přátelského a otevřeného prostředí pro hráče všech věkových kategorií