

OILI ONNEKAS



+ 358 50 123 1234
oili.onnekas@gmail.com
[linkedin.com/in/oilionnekas](https://www.linkedin.com/in/oilionnekas)
Isokatu 28 as 7
90100 Oulu

Henkilöprofiili

Kymmenen vuoden kokemus esimiestehtävistä sekä laaja kokemus visioivasta ja strategisesta johtamisesta. Hyvää näyttöä tuloksellisesta myyntijohtamisesta. Henkilöstön työilmapiiirikyselyjen arvioinneissa työskentelyotteeni on aina arvostettu erittäin korkealle. Tehtävässäni minulle on tärkeää nähdä oman työni jälki ja tulokset.

- Innostava prosessijohtaminen
- Myynti ja markkinointi
- Koulutusosaaminen
- Erinomainen englanti
- Hyvä saksa ja ruotsi
- SAP, HR, OPTIMA, MS Office

Osaaminen

TULOKSELLISTA MYNNIN JOHTAMISTA

- Olen vastannut yrityksen myynnin ja markkinaosuuden kasvattamisesta Pohjois-Suomessa.
- Erityisvastuualueina konseptin toteutumisen varmistaminen myymäläviestinnän ja myyntiprosessin osalta.
- Esimiesvastuu, 20 myymäläpäällikköä. Oma tehtävänä auttaa myynnin johtamiseen sekä henkilöstön motivoimiseen ja kehittämiseen liittyvissä asioissa.
- Vankka kokemus kahdeksan yksilön operatiivisesta johtamisesta sekä uusasiakashankinnasta.

KOULUTUSKOKONAISUUDET: SUUNNITTELU JA TOTEUTUS

- Monipuolinen ja käytännönläheinen koulutus suunnittelu.
- Laaja-alainen markkinoinnin koulutuskokemus oppilaitoksessa ja yrityksissä.
- Koulutusalat: jälleenmyynti-, järjestelmä- ja tuotekoulutus.

Saavutukset

HYVÄÄ ESIMIESTYÖTÄ JA JOHTAMISTA

- Myymäläpäälliköiltä useana vuotena peräkkäin positiivista palautetta, niin henkilökohtainen kuin työilmapiiirikyselyistä saamani palaute on ollut erittäin hyvää.
- Olen saanut johdolta kiitosta erittäin hyvästä ja vuorovaikutteisesta esimiestyöstä.
- Omalta esimieheltä palautteena: "Asiantunteva ja innovatiivinen aluepäällikkö".

Saavutukset (jatkuu)**TULOSELLISTA MYyntITYÖTÄ**

- Yrityksen myynti- ja markkinaosuus kasvoi alueellani viimeisen neljän vuoden aikana huomattavasti, jopa 20%
- Yksikköni palkittiin yhtiön parhaana uusasiakashankkijana vuosina 2014 ja 2016.

TOIMIVA JA KIITETTY KOULUTUSKOKONAISUUS, Myynti 2.0

- Työryhmäni kehittämä uusi käytännönläheinen sertifiointiin tähtäävä Myynti 2.0 -koulutus sai kunniainninnan kansainvälisessä XXX koulutusfoorumissa vuonna 2015.

Työkokemus**Aluejohtaja, Pohjois-Suomi**

02/2013–2021, Yritys X Oy, Oulu

Aluepäällikkö

08/2008–01/2013, Yritys Y Oy, Oulu

Koulutussuunnittelija, tuntiopettaja

08/2006–05/2008, Oppilaitos Ö, Oulu

Myymäläpäällikkö

05/2004–05/2005, Yritys Z Oy, Lappeenranta

Lisäksi työkokemusta asiakaspalvelusta ja esimiestyöstä 2001-2004 mm. hiihdonopettaja (Itävalta), vuoropäällikkö hampurilaisravintolassa.

Koulutus**Kauppätieteiden maisteri**

Pääaine: johtaminen ja organisaatiot

Oulun yliopisto

06/2003

Täydennyskoulutus

Koulutusyritys X, Suorituksen johtaminen

2019

Kouluttaja Y, Quality Project Management

2013

Verkko-opetuksen perusteet, Optima

2008

Myynti- ja henkilöstöjohtamiskursseja

2004–2006

Luottamustoimet

Hallitusjäsenyydet asunto-osakeyhtiössä

2016–2019

Oulun Nuorkauppakamari, laatupäällikkö

2015

Suosituksset

Toimitusjohtaja Jouni Johtaja, Yritys X Oy

055 1234 234

Aluejohtaja Paavo Pomo, Yritys Y Oy

055 2234 234

Rehtori Seppo Suosittelija, Oppilaitos Ö

055 3234 234

