

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 työilmapiirikyselyjen arvioinneissa työskentelyotteeni on aina arvostettu erittäin korkealle. Tehtävässani minulle on tärkeää nähdä oman työni jälki ja tulokset.

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

Osaaminen

TULOKSELLISTA MYYNNIN 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 koulutussuunnittelu.
- 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 työilmapiirikyselyistä saamani palaute on ollut erittäin hyvää.
- Olen saanut johdolta kiitosta erittäin hyvästä ja vuorovaikutteisesta esimiestyöstä.
- Omalta esimieheltä palautteena: "Asiantunteva ja innovatiivinen aluepäällikkö".

Saavutukset(jatkuu)

TULOKSELLISTA 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 kunniamaininnan kansainvälisessä XXX koulutusfoorumissa vuonna 2013.

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 perusettut, Optima	2008
Myynti- ja henkilöstöjohtamiskurseja	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