

ΒΙΟΓΡΑΦΙΚΟ ΣΗΜΕΙΩΜΑ



Θάνος Αναστάσιος

Sales Manager

ΠΡΟΦΙΛ

Στέλεχος πωλήσεων με πολυετή εμπειρία στην καθοδήγηση, ανάπτυξη και διαχείριση ομάδων και δικτύων Πωλήσεων σε θέσεις ευθύνη, στους τομείς των Υπηρεσιών (Digital Marketing) των Καταναλωτικών Αγαθών (FMCG & HO.RE.CA.) με προσήλωση στους εταιρικούς ποσοτικούς και ποιοτικούς στόχους (KPI's)

Βασικές Δομές εξειδίκευσης: Σχεδιασμός & υλοποίηση εμπορικής πολιτικής, είσοδος σε νέες αγορές, σύναψη & διαχείριση συνεργασιών) ανασχεδιασμός λειτουργίας επιχειρήσεων Franchise.

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

ΤΗΛΕΦΩΝΟ:
6977 041770

ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ WEB:
<https://www.linkedin.com/in/tasos-thanos-07396a5b/>

EMAIL:
thanostasos@gmail.com

ΧΟΜΠΙ

Βόλεϊ
Εκδρομές
Ταξίδια
Στατικός Μοντελισμός

ΕΘΕΛΟΝΤΙΣΜΟΣ

Αιμοδότης

Μέλος ομάδας Μπάσκετ Αετών Πολίχνης
Αντιπρόεδρος Συλλόγου Γονέων & Κηδεμόνων 3^{ου} Γυμνασίου Πολίχνης (2016 - 2019)

ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΕΜΠΕΙΡΙΑ

Χρυσός Οδηγός Α.Ε. / Area sales manager

01/01/2017 – 31/12/2021

Παρακολούθηση και διαχείριση Ομάδων Πωλήσεων στις αγορές Θεσσαλονίκης / Θεσσαλίας / Έβρου - Ροδόπης, με σκοπό την επίτευξη των ομαδικών στόχων.

Καθοδήγηση, ενθάρρυνση, επιβράβευση και παρακίνηση των ομάδων μου. 1^{ος} Area sales manager σε πωλήσεις το 2018, 2020 & 2021

Συνεχής ενημέρωση – εκπαίδευση γύρω από θέματα διαφήμισης-διαδικτύου / internet (Google & FB Ad's, Yandex ad's, SEO, Social Media, Web-sites κ.α.)

Χρυσός Οδηγός Α.Ε. / Sales supervisor

01/07/2010 – 31/12/2016

Διαχείριση ομάδας συμβούλων διαφήμισης 8 ατόμων με σκοπό την επίτευξη του ατομικού αλλά και ομαδικού στόχου της διεύθυνσης πωλήσεων.

Καθημερινή παρακολούθηση των ημερήσιων αποτελεσμάτων VS στόχων.

Άμεσες διορθωτικές ενέργειες σε καθημερινή βάση.

Sales coaching με τον κάθε σύμβουλο διαφήμισης.

Παρακολούθηση και τήρηση της πιστωτικής πολιτικής.

Infote A.E. / Major Account

12/10/2005 – 30/06/2010

Διαχείριση και ανάπτυξη του υπάρχον πελατολογίου (Ενέργειες Upsell – Cross sell)

Συνεχής Ανάπτυξη Νέου πελατολογίου. 1^ο πωλητής σε ανάπτυξη και τζιρο νέου πελατολογίου το 2006

Από αρχές Οκτωβρίου 2008, ανάληψη καθηκόντων ως MAJOR ACCOUNT – Τομέας Εθνικών Λογαριασμών. Βράβευση 2010 ως ο καλύτερος major account με την μεγαλύτερη διαχείριση τζιρου.

ΚΡΙ ΚΡΙ Α.Ε. / Επιθεωρητής Πωλήσεων

01/05/2000 – 30/09/2005

Υπεύθυνος ανάπτυξης πωλήσεων μέσω αντιπροσώπων σε 8 νομούς στην Β. Ελλάδα & Θεσσαλία.

Υλοποίηση διαπραγματεύσεων κεντρικών εμπορικών συμφωνιών για την στήριξη των κατά τόπους αντιπροσώπων.

Ανάπτυξη άνω των 2.000 νέων σημείων πώλησης εντός του Ν. Θεσσαλονίκης.

ΠΑΠΑΔΟΠΟΥΛΟΣ ΑΣΤ. ΙΩΑΝΝΗΣ / Οδηγός - πωλητής (EX-VAN)

10/12/1998 – 30/04/2000

Πώληση γαλακτοκομικών προϊόντων επ' αυτοκινήτου σε συγκεκριμένα σημεία πώλησης, (FMCG & HO.RE.CA.)

Αύξηση πωλήσεων και μεριδίου αγοράς στο κάθε σημείο πώλησης.

Ταυτόχρονη ανάπτυξη πελατολογίου μικρής αγοράς.

ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ

Business Administration (MBA Global) University of Derby,

Φεβρουάριος 2019 – Μάιος 2021

Θέμα: "Ο Ρόλος και η αξιοποίηση του Digital Marketing ως εργαλείου στρατηγικής ανάπτυξης των Ελληνικών μικρομεσαίων επιχειρήσεων (ΜμΕ)

Απόφοιτος Ι.ΙΕΚ ΑΚΜΗ Τομέα Μηχανολογίας

Φεβρουάριος 2008 – Ιανουάριος 2010

1^ο Γενικό Λύκειο Πολίχνης, Θεσσαλονίκης

Σεπτέμβριος 1992 – Ιούνιος 1995

Πιστοποιήσεις:

- Emotional Intelligence in the Workplace (Athens University of Economics and Business, December 2021)
- Coaching Skills for Leaders and Managers (LinkedIn, November 2021)
- Digital Marketing Foundations (LinkedIn, October 2021)
- Google Digital Sales Examination (Google, June 2016)
- Digital Marketing Training (e-SKILLS, July 2015)
- Test δεξιοτήτων για στελέχη πωλήσεων Χρυσός Οδηγού (KPMG 2013)

Σεμινάρια:

- Νέο οικονομικό περιβάλλον & εξασφάλιση των πωλήσεων (Χρυσός Οδηγός 2012)
- Leadership (Χρυσός Οδηγός 2012)
- Συστήματα διαχείρισης & ανάπτυξης ανθρωπίνου δυναμικού (Χρυσός Οδηγός 2012)
- Πιστωτική & εμπορική πολιτική (Χρυσός Οδηγός 2012)
- Sales Forecast (Χρυσός Οδηγός 2012)
- Reporting στο Management ομάδων (Χρυσός Οδηγός 2012)
- Sales call coaching (Χρυσός Οδηγός 2012)
- Commitment & discipline (Χρυσός Οδηγός 2012)
- Ο Manager 21^{ου} Αιώνα – Διαχείριση Αντιρρήσεων (Infote 2007)
- Τεχνικές διαπραγμάτευσης (Alpha Plan 2005)
- Merchandising (Alpha Plan 2005)
- Ασκήσεις ομαδικών εργασιών (Alpha Plan 2005)
- Leadership training for managers (Dale Carnegie Training 2004)
- Time management (Dale Carnegie Training 2004)
- Σύγχρονες τεχνικές πωλήσεων & διαπραγματεύσεων (Οικονομοτεχνική ΑΕ 2001)
- Τεχνικές πωλήσεων (Poly Plan 2000)
- Ανάπτυξη δεξιοτήτων πωλήσεων (Poly Plan 2000)
- Βασικές αρχές management (Poly Plan 2000)

ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ

Γνώσεις Η/Υ

MS Windows, Word, Excel, Microsoft Outlook, Internet, Social Media.

SPSS

Ξένες Γλώσσες

Αγγλικά Επιπέδου Lower (Oxford University)

Συστατικές επιστολές

Διαθέσιμες Εφόσον Ζητηθούν