

OLLI ONNEKAS



+358 50 123 123
Isokatu 28 as 7
90100 Oulu

olli.onnekas@gmail.com
[linkedin.com/in/ollionnekas](https://www.linkedin.com/in/ollionnekas)

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

Ammatillinen osaaminen

TULOSELLISTA 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 yksikön operatiivisesta johtamisesta sekä uusasiakashankinnasta.

KOULUTUKOKONAISUUDET: SUUNNITTELU JA TOTEUTUS

- Monipuolinen ja käytännön läheinen koulutussuunnittelu
- Laaja-alainen markkinoinnin koulutuskokemus oppilaitoksessa ja yrityksissä.
- Koulutusalat: jälleenmyynti-, järjestelmä- ja tuotekoulutus.

Ammatilliset saavutukset

HYVÄÄ ESIMEISTYÖSKENTELyä JA JOHTAMISTA

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

TULOSELLISTA MYYNTITYÖTÄ

- Yrityksen myynti- ja markkinaosuus kasvoi alueellani viimeisen neljän vuoden aikana huomattavasti, jopa 20 %.
- Yksikköni palkittiin yhtiön parhaana uusasiakashankkijana v. 2008 ja 2010.

**Ammatilliset
saavutukset,
jatkuu**

TOIMIVA JA KIITETTY KOULUTUSKOKONAISUUS, Myynti 2.0

- Työryhmäni kehittämä uusi käytännönläheinen sertifiointiin tähtäävä Myynti 2.0-koulutus sai kunniamaininnan kansainvälisessä XXX koulutusfoorumissa vuonna 2006.

Työkokemus

Aluejohtaja Pohjois-Suomi

02/2010 – 2016, Yritys X Oy, Oulu

Aluepäällikkö

08/2005 – 01/2010, Yritys Y Oy, Oulu

Koulutussuunnittelija, tuntiopettaja

08/2003 – 05/2005, Oppilaitos ÖÖ, Oulu

Myymläpäällikkö

05/2001 – 05/2003, Yritys Z Oy, Lappeenranta

Lisäksi työkokemusta asiakaspalvelu- ja esimiestyöstä mm.

1998 – 2001, hiihdonopettaja (Itävalta), vuoropäällikkö hampurilaisravintolassa

Koulutus

Kauppätieteiden maisteri,

Pääaine: johtaminen ja organisaatiot

Oulun yliopisto

06 / 2000

**Täydennys-
koulutus**

Koulutusyritys X, Suorituksen johtaminen

2015

Kouluttaja Y, Quality Project Management

2009

Verkko-opetuksen perusteet, Optima

2004

Myynti- ja henkilöstöjohtamiskursseja

2001–2003

Luottamustoimet

Hallitusjäsenyydet asunto-osakeyhtiöissä

2013–2016

Oulun Nuorkauppakamari, laatupäällikkö

2012

Suosituks

Toimitusjohtaja Jouni Johtaja, Yritys X Oy,

055 1234 234

Aluejohtaja Paavo Pomo, Yritys Y Oy,

055 2234 234

Rehtori Seppo Suosittelija, Oppilaitos ÖÖ,

055 3234 234

OLLI ONNEKAS, CV



URANOSTE MALLI-CV
www.uranoste.fi



Vipuvoimaa
EU:lta
2014–2020

