



# GRZEGORZ BANAŚ

PRZEDSTAWICIEL HANDLOWY B2B

grzegorz.banas@przyklad.pl · 600 000 012 · Olsztyn

## PODSUMOWANIE

Handlowiec B2B z 11-letnim doświadczeniem (materiały budowlane, narzędzia). Realizacja planu średnio 112% przez ostatnie 5 lat, portfel 140 aktywnych klientów, otwieranie nowych rynków od zera.

## DOŚWIADCZENIE

### **Regionalny przedstawiciel handlowy · Dystrybutor narzędzi · 2018-obecnie**

- Rozwój regionu od 60 do 140 aktywnych klientów
- Wzrost obrotu z 2,1 do 5,4 mln zł rocznie
- Negocjacje kontraktów rocznych, CRM (Pipedrive)

### **Przedstawiciel handlowy · Hurtownia budowlana · 2014-2018**

- Sprzedaż do firm wykonawczych
- Windykacja miękka

## WYKSZTAŁCENIE

Technik handlowiec

## UMIEJĘTNOŚCI

prospecting · negocjacje B2B · CRM (Pipedrive, HubSpot) · analiza marży · prawo jazdy B

## JĘZYKI

Angielski B1

