

MALLI-CV

# 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

### TULOSELLISTA 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 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 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)****TULOKSELLISTA MYyntITYÖTÄ**

- Yrityksen myynti- ja markkinaosuus kasvoi alueellani viimeisen neljän vuoden aikana huomattavasti, jopa 20%
- Yksikköni palkittiin yhtiön parhaana uusasiakashankkijana vuosina 2016 ja 2018.

**TOIMIVA JA KIITETTY KOULUTUSKOKONAISUUS, Myynti 2.0**

- Työryhmäni kehittämä uusi käytännönläheinen sertifiointiin tähtäävä Myynti 2.0 -koulutus sai kunniainninnan kansainvälisessä XXX koulutusfoorumissa vuonna 2017.

**Työkokemus****Aluejohtaja, Pohjois-Suomi**

02/2015–01/2024, Yritys X Oy, Oulu

**Aluepäällikkö**

08/2010–01/2014, Yritys Y Oy, Oulu

**Koulutussuunnittelija, tuntiopettaja**

08/2008–05/2010, Oppilaitos Ö, Oulu

**Myymäläpäällikkö**

05/2006–05/2008, Yritys Z Oy, Lappeenranta

Lisäksi työkokemusta asiakaspalvelusta ja esimiestyöstä 2003-2006 mm. hiihdonopettaja (Itävalta), vuoropäällikkö hampurilaisravintolassa.

**Koulutus****Kauppätieteiden maisteri**

Pääaine: johtaminen ja organisaatiot  
Oulun yliopisto

06/2005

**Täydennyskoulutus**

Koulutusyritys X, Suorituksen johtaminen  
Kouluttaja Y, Quality Project Management  
Verkko-opetuksen perusteet, Optima  
Myynti- ja henkilöstöjohtamiskursseja

2021  
2015  
2010  
2006–2008

**Luottamustoimet**

Hallitusjäsenyydet asunto-osakeyhtiössä  
Oulun Nuorkauppakamari, laatupäällikkö

2018–2021  
2015

**Suosituksset**

Toimitusjohtaja Jouni Johtaja, Yritys X Oy  
Aluejohtaja Paavo Pomo, Yritys Y Oy  
Rehtori Seppo Suosittelija, Oppilaitos Ö

055 1234 234  
055 2234 234  
055 3234 234

