



Paulius Jonavičius

Į INOVACIJAS IR AUKŠTOS
VERTĖS KŪRIMĄ ORIENTUOTAS
VADOVAS.

Iniciatyvus, motyvuotas profesionalas, turintis daugiau nei 15 metų patirtį vadovaujant įmonėms, optimizuojant procesus, maksimaliai didinant veiklos efektyvumą, įdarbinant talentingus ir motyvuotus darbuotojus. Turintis viziją, prisitaikantis prie pokyčių, drąsus priimančias sprendimus, kūrybingas bei kartu turintis kritinį mąstymą. Mane įkvepia naujų sprendimų paieška kuriant pelningą verslą bei išskirtinius sprendimus klientams.

+370 67 653 853

p.jonavicius@gmail.com

Kaunas, Lietuva

IŠSILAVINIMAS

Ekonomikos ir Rinkodaros

Magistras

Kauno Technologijos Universitetas
2002 – 2004

Gamybos Inžinerijos Bakalauras

Kauno Technologijos Universitetas
1998 – 2002

DARBO PATIRTIS

ĮKŪRĖJAS | DIREKTORIUS (sezoninis verslas)

MB Moku plaukti – mokymo plaukti užsiėmimai ir dienos vasaros stovyklos, Vilnius

<https://www.mokuplaukti.lt/>

2018 – Dabar

- Verslo veiklos strategijos kūrimas ir įgyvendinimas.
- Tiesioginis vadovavimas 4-iems darbuotojams: rinkodaros specialistas, projektų vadovas ir du plaukimo treneriai. Projekto vadovas atsakingas už 8 stovyklos prižiūrėtojus.
- Organizacinės veiklos, vizijos, krypties, trumpalaikės ir ilgalaikės strategijų kūrimas ir įgyvendinimas.
- Bendradarbiaujant su specialistais, efektyvios internetinės svetainės kūrimas, CRM ir apskaitos sistemų diegimas, idant būtų paprasta valdyti duomenis bei rodiklius.
- Efektyvių rinkodaros ir pardavimo strategijų sukūrimas ir įgyvendinimas.
- Dienos plaukimo stovyklų planavimas ir organizavimas.
- Darbuotojų saugos ir sveikatos procesų kontrolė ir užtikrinimas.

Pasiekimas:

- Sukūriau tvarią ir sėkmingą verslo veiklos strategiją, kuri efektyviai veikia be kasdienio mano įsitraukimo.

DIREKTORIUS

UAB Sporto infrastruktūra – 8095 kv.m. Girstučio sporto kompleksas, Kaunas

2015 – 2020

- Vadovavimas iki 53-ių aukštą vertę kuriančių darbuotojų: įdarbinimas, pareigybių formavimas, ugdymas, užduočių delegavimas, motyvacija, įgalinimas, vertinimas.
- Trumpalaikės ir ilgalaikės verslo strategijų kūrimas ir įgyvendinimo užtikrinimas.
- Efektyvių, pelningų ir vertingų rinkodaros ir pardavimo strategijų kūrimas ir įgyvendinimas.
- Efektyvios verslo valdymo struktūros sukūrimas ir realizavimas: procesų aprašymas, darbuotojų vertinimo sistema, kainodara.

Pasiekimai:

- Pradėjau įgyvendinti verslo strategiją nuo nulio bei išauginau komandą nuo vieno darbuotojo iki 53.
- Įdiegėme moderniausią, tuo momentu, praėjimo į centrą sistemą. Duomenys iš skaitmeninių klientų raktų buvo sinchronizuoti su apskaitos sistema bei pradėti stebėti pardavimai.
- Įdiegėme modernią ir skaitmeninę apskaitos sistemą, tai padėjo sumažinti potencialių klaidų skaičių bei padidinti darbo efektyvumą.
- Bendradarbiaudami su technikais ir inžinieriais, įdiegėme inovatyvius inžinerinius sprendimus, skirtus stebėti ir prižiūrėti sveikatingumo centro įrangą, taip pat įrengėme baseino valymo robotus, kurie pakeitė žmogiškuosius išteklius. Sprendimai padėjo sumažinti išlaidas bei valdyti įrangą per atstumą.
- Atnaujinau svetainę ir elektroninę parduotuvę sinchronizavome su apskaitos programa, idant rinkti ir analizuoti didelius kiekius informacijos. Įvertinus klientų duomenis, inicijavau projektus naujų klientų pritraukimui ir esamų išlaikymui.
- Įdarbinau 800 kv.m. nepanaudotos erdvės. Tai padidino pardavimus ir erdvių panaudojimo efektyvumą.

Paulius Jonavičius

PARDAVIMŲ ĮGYVENDINIMAS.
KOMANDOS UGDYMAS.
LYDERYSTĖ.

+370 67 653 853

p.jonavicius@gmail.com

Kaunas, Lietuva

KOMPETENCIJOS IR ĮGŪDŽIAI

- Verslo strategijų kūrimas ir įgyvendinimas.
- Efektyvių pardavimo ir rinkodaros strategijų kūrimas ir įgyvendinimas.
- Vadovavimas komandai.
- Įdarbinimas, ugdymas, apmokymas, motyvacija, veiklos vertinimas, užduočių delegavimas ir įgalinimas komandos.
- Naujovių diegimas.
- Lyderystė.
- Verslo procesų organizavimas.
- Biudžeto ir finansų valdymas.
- Bendradarbiavimas su verslo partneriais, klientais, darbuotojais bei valstybinėmis institucijomis.
- Išlaidų mažinimas.
- Rinkos analizė.
- Efektivitymo didinimas.
- Kompleksinių problemų sprendimas.
- Sprendimų priėmimas.
- Stipri darbo etika.
- Derybų vedimas.
- Darbas Nsoft, UCS Baltic ir Power BI programomis.
- Darbas MS Office paketu (Word, Excel, Powerpoint, Planer, Onenote, Teams, Outlook).

DARBO PATIRTIS (tęsinys)

VIEŠBUČIO HERMIS IR SVEIKATINGUMO CENTRO PADALINIO VADOVAS

UAB Dileksima, Kaunas | 2005 – 2015

Atsakomybės:

- Pardavimų strategijų kūrimas, vedimas ir vykdymas.
- Vadovavimas 24-iems aukštą vertę kuriantiems darbuotojams: įdarbinimas, ugdymas, užduočių delegavimas, motyvacija, įgalinimas, vertinimas.
- Trumpalaikės ir ilgalaikės rinkodaros strategijų kūrimas ir įgyvendinimas kartu su vidinės ir išorinės komunikacijos planais.
- Bendravimas ir bendradarbiavimas su verslo bei VIP klientais siekiant sukurti bei suteikti išskirtines paslaugas, palaikyti ryšius bei nustatyti jų poreikius.
- Viešbučio ir sveikatingumo centro veiklos planavimas, organizavimas ir valdymas.
- KPI rodiklių analizė ir vertinimas. Galimybių verslo plėtrai paieška ir pritaikymas.
- Aukščiausios paslaugų kokybės užtikrinimas.
- Biudžeto ir finansų valdymas remiantis veiklos strategija.

Pasiekimai:

- Įdiegiau modernią apskaitos sistemą. Tai sumažino daromų klaidų skaičių, padidino darbo efektyvumą bei duomenų tikslumą.
- Atnaujinau įmonės svetainę, skirtą padidinti klientų srautą, prekės ženklą žinomumą ir pardavimus.
- Kritiškai įvertinau esamos komandos darbo efektyvumą bei subūriau naują, motyvuotą bei ambicingą komandą, kuri inicijavo pokyčius bei dirbo entuziastingai ir rezultatyviai.
- Prisitaikėme prie 2008 metų krizės padarinių, sukūrėme bei įgyvendinome naujas strategijas, todėl 2009 metais pradėjome vėl augti.

PROFESINIS TOBULĖJIMAS

- Strateginis vadovavimas ir įmonės valdymas.**
2020 03 | Trukmė: 16 val. | Organizatorius: Grand Partners
Lektorius: Robertas Mincevičius.
- Emocinis intelektas.**
2019 01 | Trukmė: 16 val. | Organizatorė ir lektorė: Nomeda Marazienė.
- Sėkmingas vadovavimas.**
Kaip pasiekti geriausių rezultatų vadovaujant kompanijai.
2016 10 | Trukmė: 16 val. | Organizatorius: TMD Partners.
- Bendravimas su žiniasklaida. Interviu subtilybės.**
2018 06 | Trukmė: 16 val. | Organizatorius: Integrity.
- Pardavimų mokymai: pardavimo procesas, savęs ir produkto pristatymas, derybos ir technikos.**
2017 05 | Trukmė: 8 val. | Organizatorius: Testinių mokymų centras.