

Kamil Sobczak

Przedstawiciel Handlowy

Łódź, Polska · k.sobczak8@gmail.com · +48 724 619 053 · linkedin.com/in/kamilsobczak

Przedstawiciel handlowy z czteroletnim doświadczeniem w sprzedaży B2B materiałów budowlanych i wyposażenia wnętrz. Obsługuję 130 klientów biznesowych w regionie łódzkim dla Leroy Merlin Polska PRO, generując przychód 11,4 mln zł rocznie. Konsekwentnie w top 10% handlowców w kraju.



DOŚWIADCZENIE

Przedstawiciel Handlowy — Segment PRO, Leroy Merlin Polska, Łódź

Lut 2023 – Obecnie

Sprzedaż B2B materiałów budowlanych i wyposażenia dla firm remontowo-budowlanych.

- Prowadzenie portfela **130 klientów** biznesowych — przychód roczny **11,4 mln zł**
- Pozyskanie **34 nowych klientów** w 2024 roku — wartość nowej sprzedaży **2,8 mln zł**
- Realizacja planu sprzedażowego na poziomie **121%** w 2024 roku
- Średnio **18 spotkań** z klientami tygodniowo, konwersja ofert na zlecenia: **41%**

Przedstawiciel Handlowy, Żabka Polska, Łódź

Cze 2021 – Sty 2023

Rozwój sieci franczyzowej i obsługa istniejących franczyzobiorców w regionie łódzkim.

- Pozyskanie **28 nowych lokalizacji** franczyzowych w 19 miesięcy
- Obsługa portfela **85 sklepów** — wsparcie operacyjne i sprzedażowe
- Realizacja celu sprzedażowego na poziomie **108%** planu rocznego

Doradca Klienta, Biedronka (Jeronimo Martins Polska), Pabianice

Mar 2020 – Maj 2021

Obsługa klientów w sklepie wielkopowierzchniowym i wsparcie działu zamówień.

- Obsługa średnio **120 klientów** dziennie w strefie kas i informacji
- Najwyższy wynik w badaniu tajemniczego klienta w regionie — **97/100** punktów

WYKSZTAŁCENIE

Licencjat in Zarządzanie, Uniwersytet Łódzki, Łódź

Paź 2017 – Cze 2020

Praca licencjacka: *Techniki sprzedaży bezpośredniej w branży FMCG — analiza porównawcza.*

UMIEJĘTNOŚCI

Sprzedaż B2B i budowanie relacji, Negocjacje warunków handlowych, CRM (Salesforce), Prospecting i pozyskiwanie klientów, Prezentacje handlowe, Microsoft Excel i PowerPoint, Analiza potrzeb klienta, Zarządzanie terytorium sprzedażowym, Raportowanie sprzedaży i KPI

CERTYFIKATY

Profesjonalny Handlowiec — Szkolenie ICAN Institute, ICAN Institute

Wrz 2023

JĘZYKI

Polski (ojczysty), Angielski (B1)

PROJEKTY

Kampania pozyskania klientów PRO — Leroy Merlin

Wrz 2023 – Mar 2024

Prowadzenie kampanii akwizycyjnej skierowanej do firm budowlanych i remontowych w regionie łódzkim.

- Pozyskanie **34 nowych klientów** PRO w 6 miesięcy
- Wartość pierwszorocznej sprzedaży: **2,8 mln zł**
- Konwersja z zimnych kontaktów: **23%**

Rozwój sieci franczyzowej — Żabka Łódź

Sty 2022 – Sty 2023

Intensyfikacja otwierania nowych punktów franczyzowych w aglomeracji łódzkiej.

- Otwarcie **16 nowych sklepów** w ciągu 12 miesięcy
- Średni czas od first contact do podpisania umowy: **32 dni**

REFERENCJE

Jacek Michalski, Kierownik Sprzedaży PRO, Leroy Merlin Polska, j.michalski@leroymerlin.pl, +48 605 778 432

Paulina Adamczyk, Kierownik Rozwoju Sieci, Żabka Polska, p.adamczyk@zabka.pl, +48 789 112 653

DZIAŁALNOŚĆ DODATKOWA

Członek Klubu Biegacza Łódź Maraton

Kwi 2021

Regularny udział w biegach półmaratońskich i maratońskich. Rekord osobisty w półmaratonie: 1:38:22. Ukończony Maraton Warszawski 2024.