



Kócs Róbert



+3670-203-3005



kocs.robert@gmail.com



www.facebook.com/kocs.robert



www.linkedin.com/in/robert-kocs

AMIBEN JÓ VAGYOK



SALES

Motivációpszichológia

Értékesítési stratégia

Sales training

Prezentáció

Coaching



ONLINE MARKETING

Marketing stratégia

Weboldal elemzés

Kulcsszókutatás

SEO eszközök

Online marketing eszközök

(Google AdWords, Analytics etc.)



INFORMATIKA

Folyamat menedzsment

Automatizálás

Számítógép építés, javítás

CRM rendszer beállítás

Weboldal fejlesztés

(HTML, CSS, Wordpress)



NYELVISMERET

Angol nyelv - középszint



MUNKATAPASZTALAT



Üzletfejlesztő / 2021

EnterCom Kft.

6 hónapos projekt: A cég online megjelenésének felépítése, új sales stratégia kidolgozása, promóciós és marketing anyagok készítése, főoldal és landing page tartalmak írása.

Eredmények:

- Részvétel az ügynökség felépítésében a kezdetektől fogva
- Új sales és online marketing stratégiák tervezése
- Az értékesítés folyamatának tervezése
- Új weboldalak tervezése



Üzletfejlesztő / 2020

BP Digital Group Kft. - alvállalkozó

3 hónapos projekt: Új sales stratégia kidolgozása, bevezetése, online marketing továbbfejlesztése, SEO eszközök tesztelése, CRM folyamatstruktúra tervezése, automatizmusok létrehozása.

Eredmények:

- Zoho CRM rendszer személyre szabása 3 hónap alatt
- Sales stratégia újratervetése és bevezetése
- Online marketing stratégia továbbfejlesztése
- Új e-mail szekvenciák és sales tartalmak készítése



Értékesítési vezető / 2019

IDEASOL MAGYARORSZÁG Kft. - IJOB

6 hónapos projekt: Értékesítők, call center kollégák képzése, értékesítési stratégiák kidolgozása, termékek fejlesztése, elemzések, prezentációk készítése, előadások megtartása. KPI számok meghatározása, célértékek beállítása.

Eredmények:

- Új értékesítési stratégia kidolgozása, bevezetése
- Sales bevételek megháromszorozása 6 hónap alatt
- Hat értékesítő és három call centeres kiválasztása, kiképzése
- Részvétel a Zoho vállalatirányítási rendszer bevezetésében



Projektmenedzser / 2017 - 2019

KRI TANÁCSADÓ Kft.

Pályázati projektek kidolgozása, projekttervek elkészítése, folyamatmenedzsment, kapcsolattartás.

Eredmények:

- 10+ új projekt kidolgozása és menedzsmentje
- Új menedzsment szoftver bevezetése, személyre szabása



Awaxa Kft. / 2012 - 2017

Az Awaxa Kft egy több divízióból álló vállalkozásként indult, majd később a cég egy online - offline marketingügynökséggé nőtte ki magát. Részt vettem az ügynökség portfóliójának megtervezésében, a szolgáltatások kialakításában, valamint az ügynökségen belüli vezetői feladatok ellátásában is.

Online marketing szakember és projektmenedzser

AWAXA Kft. - ügynökségi divízió

Weboldalak hatékonyságának elemzése, marketing stratégiák kidolgozása, social media / Google kampányok tervezése, konkurenciaelemzés, új termékek piaci bevezetése.

Eredmények:

- Komplette szolgáltatás portfóliók bevezetése, a tervezéstől a megvalósításig
- Legmodernebb marketing és automatizációs eszközök felkutatása és használata a mindennapokban



MUNKATAPASZTALAT

Sales manager, csoportvezető

MTT. MÉDIA Kft. - alvállalkozó

Új marketing és értékesítési stratégia kidolgozása, értékesítési csoport kiképzése, tréningezése, eredmények prezentálása, online marketing eszközök tesztelése - bevezetése.

Eredmények:

- Google Premier Partner minősítés elnyerésében részvétel
- 50+ online marketing stratégia kidolgozása
- 20+ értékesítő kiképzése, folyamatos támogatása

Értékesítési csoportvezető

MAGYAR TELEKOM Nyrt. - alvállalkozó

Közreműködés a vállalatcsoport portfóliójának értékesítésében vállalati és lakossági ügyfelek számára, új értékesítési rendszer kidolgozása, értékesítési csoport, call center építése, személyre szabott képzések, tréningek, prezentációk tartása.

Eredmények:

- Országos értékesítési verseny - 4. helyezett
- 200+ millió forint éves bevétel generálása
- 1000+ tárgyalás lebonyolítása - egy év alatt
- Saját, önálló iroda megnyitása



Csoportvezető, koordinátor / 2009 – 2012

NETLUX Kft.

Kezdetben: informatikai feladatok ellátása, új gépparkok építése, számítógépek javítása, kamerarendszer telepítése.

Később: új projektek tervezése, kreatív ötletek megvalósítása, az iroda működésének fenntartása, 50 ember betanítása és folyamatos koordinálása, munkafolyamatok automatizálása.

Eredmények:

- 50+ ember egyidejű kontrollálása
- Új elszámoló - menedzsment rendszer bevezetése
- Bevételek megtízszerezése > 50.000\$ / hónap



Informatikus / 2007 - 2008

ZG Kft.

A cég teljes gépparkjának állandó felügyelete, karbantartása, fejlesztése, szoftverek üzemeltetése, kapcsolattartás a beszerzőkkel angol és magyar nyelven.

Eredmények:

- 25+ számítógép felügyelete, folyamatos karbantartása
- Vállalatirányítási rendszer tervezése, együttműködés a fejlesztőkkel a megvalósításban



TANULMÁNYOK



Négy Évszak Training Kft. / 2018 - 2019

Kasza Tamás - Tréningek

Szuperszónikus lezárás, Vezetői szándék tréning



Google Magyarország Zrt. / 2015

Google AdWords + Analytics tanfolyamok

Sikerese Google AdWords vizsga



FCR Media Holding - Tomas Söderlund / 2015

Online marketing trendek napjainkban

Marketing alapú előadás-sorozat (angol nyelven)



Tonk Emil / 2014

Értékesítés mesterfokon

Vállalati továbbképzés