

Referencialista 2013 - Farkas Tivadar Atilla

FT. Global – Életmag Nagykereskedés

1996-2004

**Feladatom: a Kereskedelem, Marketing és Képzések vezetése
(5-15 fő irányítása, ill. több, mint 50 egységből álló kiskereskedelmi hálózat vezetése)**

„Tivadarral hosszú évekig dolgoztunk együtt, és segítségével szinte a semmiből indítottunk el és építettünk fel egy év alatt egy teljes Nagykereskedést, amely országos lefedettséggel látott el több mint 50 kiskereskedelmi egységet, illetve később már az Életmagkártya-rendszer keretében magánszemélyeket is. A marketing, a kereskedelem vezetése és az értékesítők, boltvezetők oktatása is az ő feladata volt, amelyben a tervezéstől a megvalósításig szabad kezet kapott. Azt mondhatom, hogy ezt a munkát teljes egészében jól végezte el, amely a nagykereskedés bevételeinek jelentős növekedését hozta az adott időszakban. A cég később a konkurencia szorításában lassan elhalt, de ez már egy másik történet. Barátként váltunk el, amikor munkája végeztével az ingatlanforgalmazás területére váltott. Azt gondolom, hogy értékesítési és kapcsolatteremtő kommunikációs képességeit tekintve nem ismerek hozzá hasonlókat az ismerőseim között. ” – Fábíán Gyula

Referencia: www.eletmag.hu

Fábíán Gyula – Ügyvezető Igazgató, Életmagazin Főszerkesztő
+36 70 332-9660

Dr. Pont Ingatlan – Lakáscentrum Kft.

2005-2009

Feladatom: Ingatlan-tanácsadó, Key Account, Iroda- és projektvezetés (5-8 fős iroda)

„2006-ban ismertem meg Tivadart, aki akkor már több éve Trénerként és Projektvezetőként dolgozott a jogelőd Dr. Pont Irodában, és akivel egészen 2008-ig, az ingatlanválság kezdetéig működtem együtt. A korábbi ügyvezető is mindig elismerően nyilatkozott róla, ezért vette át az irodát vele együtt a Lakáscentrum, ahol akkoriban dolgoztam. Mondhatom, hogy a partnereink is nagyon szerették, mert tréner-üzletkötőként és projektkoordinátorként is a legjobb eredményeket hozta. Voltak hónapok, amikor több, mint kétmilliós bevételt ért el egymaga, de a kezdők betanításában is sokat segédkezett, vezette az irodai ügyeket, és az üzletfejlesztésben is kikérte a tanácsát Rajnoha Péter ügyvezető, aki később eladta sikeres vállalkozását és Spanyol-országba költözött (tőle vettük át a céget). Ebben az időszakban már elkezdte éreztetni hatását a válság, így ő amint átadta a Dr. Pont üzletviteli és webes rendszerét, illetve segített betanulni az új munkatársaknak az új rendbe, átment az autóiparba dolgozni. Pozitív beállítottsága miatt az ügyfelei ragaszkodtak hozzá, és később – amikor már nem volt velünk és átvettem a szerződéseit – gyakran keresték, mert vele szerettek volna dolgozni. Azt gondolom, hogy megszerezni sem könnyű manapság egy üzletet, de megtartani a vevőket az már mély bizalom és emberség kérdése. Na ő ebben is mindig kiváló példa volt számomra...” – Szántó Ilona

Referencia: www.drpont.hu, www.lakascentrum.hu

Szántó Ilona – Senior Key Account
+36 30 984-1318, +36 20 932-0731

Feladatomban: Kereskedelem- és Marketing-tervezés, Közösségi-értékesítési rendszer kialakítása, Web- és Szervezetfejlesztés koordinálása (7-15 fővel a cégben)

„Tivadarral az AntroUnio svájci értékesítési szövetkezetet létrehozó projektben kezdtünk el együtt dolgozni, amelynek keretében az Antro Group teljes marketingjét és értékesítési tervét is létrehoztuk. A feladat igen komplex volt, mert egy teljesen új közösségi értékesítési formát fejlesztettünk ki hozzá, amelyben kreatív módon és erős szervezői képességekkel vett részt. Hetente találkoztunk egy teljes napra, amikor közösen dolgoztunk, további négy napon pedig az önálló üzletfejlesztéssel kapcsolatos munka folyt. A cégben én vittem a külkapcsolatokat, viszont az Értekezletek vezetése, a kereskedelem fejlesztése, ill. a PR és a Marketingkommunikáció a Tivadarhoz tartozott. Mivel a cég befektető és így tőke-szükébe került, jelenleg szünetelteti működését. Ezért váltak el útjaink idén, amit nagyon sajnálok, mert ezentúl nem fogunk együtt dolgozni. Én azóta Londonban dolgozom egy cégnél, de mindenképpen teljes szívből tudom javasolni Tivadart egy az értékesítéssel és kommunikációval, illetve vezetéssel/szervezéssel kapcsolatos feladatra, amelyet nálunk is kifogástalanul végzett el.” – Kövér Emese

Referencia: www.solo-duo.hu

Kövér Emese – AntroGroup Kereskedelmi és Külkapcsolati vezető

+44 780 7677-156 – Nagy-Britannia (jelenleg Londonban él, főleg itt érhető el)

+36 20 928-9421 – Magyarországi elérhetősége (amikor itthon tartózkodik)

Forgalmazók az Egészségért Szövetség (határozott idejű szerződéses munka) 2009-2010**Feladatomban: Értékesítés-fejlesztés és Értékesítési tréner (140 tag)**

„Tivadart egy szerződéses, rövid, határozott idejű projekttel kerestük meg, és egy több hétig zajló folyamat után, közel 50 jelentkező közül választottuk ki az Operatív iroda-vezetésre és Értékesítés-fejlesztési projekt vezetésére. Ezután bemutatkozott a közgyűlésen a tagságnak is, ahol a cégvezetők nagy többsége is bizalmat szavazott neki a Szövetségben. A munkája által alakult ki egy az Oktatásból és E-learning-ből álló külön értékesítési láb, amely stabilizálta a 140 tagszervezetből álló szövetségünk gazdasági mutatóit. A szervezésen és irányításon kívül az értékesítésben is közvetlenül részt vett, illetve az értékesítési tréningeken asszertív kommunikációt oktatott, amelyre minden tagunktól igen pozitív visszajelzést kaptunk. Tivadart segítőkész és emberséges vezetőnek ismertem meg, aki racionálisan és felelősségteljesen képes vezetni a rábízott embereket és területet.” – Elek Erika

Referencia: www.gyogyszer.hu

Elek Erika – Szövetségalapító, Korábbi Elnökségi és jelenlegi Felügyelő Bizottsági tag, Üv.

+36 30 933-0677

Feladatom: Értékesítés-fejlesztési tanácsadó, Felnőttképzési üzletág-vezető

„Tivadart már több mint 10 éve ismerem, és barátomnak mondhatom. Határozottan vezető egyéniség, aki az általa elkezdett tevékenységeket felelősen végigviszi. Az évek során különböző projektekben már többször is együtt dolgoztam vele, ezért bíztuk meg szárnyait bontogató szövetkezetünk üzleti fejlesztésének tanácsadói munkájával, és elismerve a közösségi élet felé tett erőfeszítéseit az elnöki tiszttet is neki szavaztuk meg. Jelenleg a szövetkezet közösségi weboldalának kialakításán, és az ágazatok összefogásán felül a szövetkezet legfontosabb projektjén: a szociális munkaközvetítői tevékenység kialakításán dolgozunk együtt. Ő végzi a szövetkezeten az Oktatói tevékenységek szervezését, és a képzések egy részének (Kommunikáció, Szervezetfejlesztés, Coaching, Értékesítési Komm., ...) megtartását is. Munkáját ajánlani tudom másoknak is, és remélem, hogy érdeklődésének megfelelő tevékenységet talál, mert amit igazán szívből tud végezni, abban hosszú távon is megbízhatóan és profin teljesít.” – Papp Zoltán András

Referencia: www.egeszsegkovet.hu

Papp Zoltán András – Szövetkezetalapító, Elnökségi tag, a Felügyelő Bizottság Elnöke
+36 30 448-2235

Congruent Kft.

2012-2013

Feladatom: EU-s projektekből elnyert képzések megtartása, Tréner

„Tivadart 2012-ben ismertem meg, és azóta foglalkoztatjuk folyamatosan őt a képzéseinkkel. Ezek nagy része Szervezetfejlesztés, Kommunikációs képzés, illetve mérnöki LEAN oktatás. Már jó pár képzésen vagyunk túl, és a visszajelzések minden esetben pozitívak. A munka gördülékeny, nincs problémánk a szervezéssel sem, és a hibák száma is nála a legalacsonyabb. Velünk az EgészségKövet szövetkezeten keresztül kapcsolódik, és több oktatót is ajánlott már nekünk az ismerősei közül, akikkel ugyancsak meg vagyunk elégedve. Szeretek vele együtt dolgozni” – Kojnok Nándor

Referencia: www.gkf.hu/congruent-kft/

Kojnok Nándor – Képzési vezető +36 70 622-2442