|  |  |
| --- | --- |
| INFORMATA PERSONALE | Rinor Berisha  |
|  |
|  | Epopeja e Jezercit, 70000 Ferizaj (Kosovo)  |
|  +383 44 649 450  |
|  rinorberisha1989@gmail.com  |

|  |  |
| --- | --- |
|  |   |

|  |  |
| --- | --- |
| EKSPERIENCË PUNE |   |

25.11.2019 - Pronar

 EQUAL CONSULTING L.L.C.

 Bulevardi Nëna Terezë, 18, Prishtinë

* + - * + Shërbime të Marketingut
				+ Social Media
				+ Aktivitetet e këshillimit për biznes dhe këshillat e tjera për menaxhim
				+ Konsulencë në përmirësimin e efikasitetit të kompanive kliente,
				+ Web Development

 Biznesi apo sektori Shërbime

|  |  |
| --- | --- |
| 01/10/2017–02.28.2019 | Menaxher i shitjes - Mobilje |
| OXA GroupDriton Islami, 70000 Ferizaj (Kosovo) [www.oxa-group.com](http://www.oxa-group.com/#_blank)  |
| * ​Vendosi qëllimet e shitjes dhe monitoroj punën e punonjësve.​
* Bë​j përgatitjen e raporteve të shitjeve dhe raporteve financiare.
* Koordinohem me pronaret e dyqaneve për të zbatuar strategjitë e shitjeve.
* Bëj adresimin e çështjeve të konsumatorëve sipas nevojës.
* Punoj me menaxhmentin për të përgatitur promovimet e orendive.​
 |
| Biznesi apo sektori Prodhim dhe Shitje  |

|  |  |
| --- | --- |
| 01/01/2010–30/11/2013 | Përfaqësues i shitjes |
| GEKOS GroupEduard Lir p.n,, 10000 Prishtina (Kosovo) [www.gekosgroup.com](http://www.gekosgroup.com/#_blank)  |
| * ​Vizitat tek klientët, kam promovuar dhe shitur produktet e kompanise për klientët egzistues​, me fokus shitësit me pakicë.
* ​Mbajtjen e kontakteve të vazhdueshme me klientët në lidhje me kërkesat e tyre.
* Kam zhvilluar gamën e produkteve në klientët egzistues.
 |
| Biznesi sektor Distribuim dhe Shitje  |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
| 03/08/2009–28/09/2009 | Pune praktike - departamenti i kredive |
| TEB BankDëshmorët e Kombit, p.n, 70000 Ferizaj (Kosovo) [www.teb-kos.com](http://www.teb-kos.com/#_blank)  |
| * ​Rol mbeshtetes, ndihme per agjentet e hipotekave/shitjes per kudjesin ndaj konsumatoreve,perpunimin e produkteve te lansuara ne treg,ndihma per qendren per te permbushur objektivat e saj.
* Ofrimin e sherbimeve administrative per klientet dhe duke punuar vazhdimisht me ta qe standardet e sherbimit te jene sa me te larta​.
 |
| Biznesi apo sektor Banka  |
|

|  |  |
| --- | --- |
| EDUKIMI DHE TRJANIMI |   |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 2014/2015 - 2019 | Master per Marketing |  |
| Universiteti i Prishtines "Hasan Prishtina"Agim Ramadani, p.n, 10000 Prishtine (Kosovo) [www.ekonomiku.uni-pr.edu](http://www.ekonomiku.uni-pr.edu/#_blank)  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 2007/2008 – 2013 | Bachelor per Marketing |  |
| Universiteti i Prishtines "Hasan Prishtina"Agim Ramadani, 10000 Prishtine (Kosovo) [www.ekonomiku.uni-pr.edu](http://www.ekonomiku.uni-pr.edu/#_blank)  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 29/04/2013–25/05/2013 | Certifikate per Ndërmarrësi |  |
| Business Support Centre Kosovo (BSCK) - Shkolla e ndërrmarrësisëKosta Novakovic,Llamella 1,Kati i I,Nr.2, 10000 Prishtine (Kosovo) [www.bsckosovo.org](http://www.bsckosovo.org/#_blank)  |
| * ​Moduli 1: Ndermarresi dhe Strategji Biznesi
* Moduli 2: Marketing dhe Kerkim Marketingu
* Moduli 3: Financat ne Biznes
* Moduli 4: Plani I Biznesit​​
 |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 03/03/2017–04/03/2017 | Certifikate: Shitja dhe komunikimi me klientë |  |
| Prishtina Consulting GroupGazmend Zajmi, 10000 Prishtine (Kosovo) [www.pcg-ks.com](http://www.pcg-ks.com/#_blank)  |
| * ​Koncepti i menaxherit/Agjentit te llogarise
* Koncepti i klientit
* Pershtypja e pare
* Krijimi i marredhenjeve me klient
* Prezentimi i produktit
* Negocijimi​
* Kujdesi ndaj klientit dhe ciklet
 |

|  |  |
| --- | --- |
| AFTËSI PERSONALE |   |

|  |  |
| --- | --- |
| Mother tongue(s) | Shqipe |
|  |  |
| Gjuhë tjetër | TË KUPTUARIT | TË FOLURIT | TË SHKRUARIT |
| B1 | B1 | B1 | B1 | B1 |
| Angleze |  |
|  | Niveli: A1 dhe A2: Perdorues bazik - B1 and B2: Perdorues i pavarur - C1 dhe C2: Perdorues i shkelqyer[Common European Framework of Reference for Languages](http://europass.cedefop.europa.eu/en/resources/european-language-levels-cefr)  |

|  |  |
| --- | --- |
| Aftësi komunikmi | * Aftesi te shkelqyera komunikimi nga eksperienca e punes me kliente.​​​
 |

|  |  |
| --- | --- |
| Aftësi organizative/menaxheriale | * ​Aftesi në vlerësimin e nevojave të konsumatorëve dhe zgjidhjen e çdo problemi​​
 |

|  |  |
| --- | --- |
| Aftësi të lidhura me punën | * ​Përvojë e konsiderueshme me marrëdhëniet me klientët dhe shitjet
* Njohuri të thella për strategjitë e marketingut dhe promovimit​
* Aftesi te mira ne perdorimin e Microsoft Office​
* Social Media
* Web Development
 |