|  |  |
| --- | --- |
| 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 Group Driton 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 Group Eduard 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 Bank Dëshmorët 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 ndërrmarrësisë Kosta 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 Group Gazmend 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 |