



# Евгени Лишев

Email: [evgeni.lishev@yahoo.com](mailto:evgeni.lishev@yahoo.com)

Телефон: **09 8885 4449**

## Лична информация

---

Име: **Евгени**  
Фамилия: **Лишев**  
Пол: **Мъж**  
Дата на раждане: **28.05.1987**  
Националност: **България**  
В момента живея в: **Стара Загора/България**

## Трудов стаж

---

Период: **Ноември 2012 - до момента**  
Длъжност: **Управител**  
Фирма/Организация: **Пайн Три Инвест ООД / Велс Консултингет ООД / Лишев и Ко ЕООД / Хоум Фор Ю България ООД**  
Бизнес сектор: **Търговия**  
Населено място: **София, Стара Загора, Пловдив**  
Размер на компанията: **20 - 50**  
Основни дейности и отговорности: **Последните 6 години управлявам няколко фирми, които се занимават с различни търговски направления и развиват разнообразни дейности, ще се опитам да ги обобщя:**

- Фирмата ни е регионален дистрибутор на италиански бутиков сладолед Raffy за Старозагорски регион.
- Фирмата ни изгради и логистична база и собствени търговски обекти в регион 10+
- Фирмата ни управлява един от големите апархотели в к.к. Пампорово - Pine Hills
- Фирмата ни изгради 2 заведения за бързо хранене в гр. Шумен
- Фирмата ни създаде собствена линия италиански сладоледи (произведени от италиански смеси) с марката Pira's, включително и производствена база за производството му в гр. Враца
- Фирмата ни изгради луксозна джелатерия в гр. София, локализирана в идеалния център на града - срещу "Руска църква" на бул. Цар Освободител.
- Фирмата ни се занимава с последничество и продажба на недвижими имоти, включително с проектен мениджмънт на инвестиционни проекти в областта на недвижимите имоти

---

Период: **Април 2011 - Октомври 2012**  
Длъжност: **Търговски мениджър**  
Фирма/Организация: **Лишев и Ко ЕООД**  
Бизнес сектор: **Търговия**  
Населено място: **Стара Загора**  
Размер на компанията: **10 - 20**  
Основни дейности и отговорности: **Основните ми задължения включваха:**

- Създаване на бранд
- Отговорност за дейностите по продажби и маркетинг на фирмата, включително разработването и прилагането на стратегии за продажби, годишни цели
- Разработването и поддръжката на ефективни продажбени процеси, чрез които да гарантирам удовлетворение на клиентите
- Разработването на годишни цели и бюджет за отдел Продажби
- Разработването и осъществяването на план за продажбите и маркетинг план, както и следенето на месечното изпълнение на плана
- Следене на действията на конкуренцията, анализ на пазара и тенденциите в бранша

- Разработване и изпълняване на план за поръчки на стока към доставчици
- Оценяване на изпълнението на продажбите
- Поддържане на стратегията относно постигане на целите по продажби, пазарен дял и финансови цели
- Управление на текущите взаимоотношения с ключови клиенти
- Управление и контрол на търговския екип

Период: **Октомври 2009 - Март 2011**

Длъжност: **Бранд Мениджър**

Фирма/Организация: **Спасов и Ко ЕООД**

Бизнес сектор: Търговия

Населено място: Варна

Размер на компанията: над 300

Основни дейности и отговорности: Основните дейности и отговорности на заеманата позиция:

- Управление на търговските марки от портфолиото на "МАНИЯ ТИЙМ" - "Мания", "Миш-Маш", "Мания Дом", "M-OUTLET" - представяне на продуктите, налагане на продуктите на пазара, ценообразуване, комуникация с доставчици, медии
- Развитието и поддържане на имиджа на търговските марки и налагането им сред потребителите и доставчиците според корпоративната стратегия на компанията
- Отговорност за постигането на търговските и мениджмънт цели
- Отговорност за одобрение на стокови наличности по магазини и складове – определяне на бази и оптимални складови наличности
- Анализ на потребностите на потребителите и пазара
- Ръководство, планиране и наблюдение на изпълнението на основните маркетингови активности в компанията
- Отговорност за разработване на маркетингова стратегия включително изготвянето и спазването на бюджет, с която да бъде осъществена
- Предлагане и ръководство за разработването на нови продукти в портфолиото на отделните търговски марки - изготвяне на проучвания сред клиентите, проучвания относно продуктите, концепция за развитие и налагане на продукта на съответен пазар, изготвяне на визия на продукта, изготвяне на търговска и транспортна опаковка
- Отговорност за листването и деливането на артикули, стокови групи и партиди
- Ценообразуване на стоките и услугите предлагани от компанията
- Анализ на търговските резултати по сектори и маркетингови активности
- Интензивни пътувания в България и чужбина, участия на международни панаири и изложения
- сключване на договори с доставчици
- Спазване на фирмените ценности и визия на организацията

Период: **Февруари 2007 - Август 2009**

Длъжност: **Регионален мениджър**

Фирма/Организация: **Синди Транспорт ЕООД**

Бизнес сектор: Търговия

Населено място: Велико Търново

Размер на компанията: 50 - 100

Основни дейности и отговорности: Отговарях за развитието на компанията в нов за нея регион – Стара Загора, Казанлък, Чирпан, Нова Загора, Сливен, Раднево.

Основните ми задължения се изразяваха в следното:

- Изготвяне на маркетингова стратегия за позиционирането на марката „АМОРЕ“ на нов конкурентен пазар според специфичните особености на всеки отделен град
- Определяне на локациите на всеки един обект
- Налагането на стандартите и търговската политика на фирмата
- Преговори с общини и частни лица за наемането на търговска площ
- Играждане на централен склад във всеки град
- Регистрацията на всеки обект и склад според действащото българско законодателство
- Подбор и назначаване на персонал
- Контрол на стоковите наличности в централният склад
- Отговорност за постигане на заложените таргети и търговски резултати
- Анализ на продажбите на отделните обекти и региона като цяло
- Анализ на конкуренцията и въвеждане на иновации

## Образование

Период: **Септември 2009 - Август 2013**

Специалност: **Маркетинг**

Степен/Ниво: Бакалавър

Учебно заведение: **Стопанска Академия "Д. А. ЦЕНОВ"**

Населено място: Свищов

Основни предмети/застъпени професионални умения: Специалността е акредитирана от НАОА. Тя е насочена към подготовката на висококвалифицирани специалисти в сферата на маркетинга и е адаптирана и хармонизирана с процесите на динамичното развитие на младите хора, обучаващи се в нея. Тя е привлекателна както за предприемане на първи стъпки в организирането и осъществяването на бизнеса, така и за директно включване в структурите на управление на бизнеса.

Завършилите специалност "Маркетинг" ще знаят как да събират, обработват и анализират информация за пазарните процеси, да изграждат продуктови и пазарни стратегии за повишаване конкурентноспособността на продуктите и обновяване на асортимента; да разработват ценови прогнози и уточняват възможностите на конкретните цени за ефективна реализация на продукцията; да проучват и разработват пазарните сегменти, които представляват интерес за бизнеса и организират навлизането и стабилизирането му в тях; да организират и провеждат пласментната политика на производителите и продажбената политика на търговците; да проучват и организират каналите за дистрибуция на продукцията с оглед най-бързото и икономичното достигане до купувачите; да ръководят и организират рекламната дейност на вътрешния и външния пазар чрез проектиране и разработване на различни рекламни средства; да следят и изучават международните продуктови пазари, обработват и анализират получаваната външноикономическа информация, като дават препоръки за увеличаване обема на износа и повишаване ефективността на външнотърговските операции на организацията.

Период: **Септември 2007 - Август 2012**

Специалност: **Икономика на търговията**

Степен/Ниво: Бакалавър

Учебно заведение: **Стопанска Академия "Д. А. ЦЕНОВ"**

Населено място: Свищов

Основни предмети/застъпени професионални умения: Специалността е акредитирана от НАОА. Обучаваните в специалността придобиват функционална и широка отраслова подготовка в областта на снабдяването, пласмента и продажбите, ценообразуването, рекламата, маркетинга, предприемачеството, борсовата дейност, търговските операции при сделките с недвижимо имущество и интелектуална собственост, бизнес комуникирането, мениджмънта на клиентите, дистрибуцията на стоките потоци и др.

Студентите, завършили специалността, получават възможност за професионална реализация във функционалните отдели (снабдяване, пласмент, продажби, логистика, маркетинг) на всички структурни звена в икономиката. Те могат да работят като търговски експерти и консултанти в общините и стопанските министерства, в банките и застрахователните дружества; борсови посредници на борсите и брокери в Агенциите за недвижими имоти; научни работници.

Завършилите специалността придобиват образователно-квалификационна степен "бакалавър" и квалификационно наименование "икономист".

Период: **Септември 2001 - Юни 2007**

Специалност: **Икономика и мениджмънт**

Степен/Ниво: Средно Училище

Учебно заведение: **Търговска Гимназия "Княз Симеон Търновски"**

Населено място: Стара Загора

Основни предмети/застъпени професионални умения: Специализирана паралелка субсидирана от Австро-германски организации със засилено изучаване на немски език и немска диплома.

Допълнителни курсове: Допълнителни курсове:  
1. Управление на човешкият ресурси и делегиране на отговорности  
2. Организационни умения в бизнес  
3. Работа с интегрирани бизнес системи - ERP  
4. Бизнес преговори, комуникационни и презентационни умения  
5. Лидерски семинари и много други

## Езици

Майчин Език: **Български**

	<b>Разбиране</b>	<b>Говорене</b>	<b>Писане</b>
<b>Английски</b>	Експерт	Експерт	Експерт
<b>Немски</b>	Средно	Средно	Начално

## Умения

Компютърни умения: **ERP интегрирани системи - експерт**

**Excel - експерт**

**Word - експерт**

**Power Point - експерт**

**Outlook - експерт**

Управлявал хора: **Да (50)**

Свидетелство за управление на МПС: **Да**

Категории МПС: **В, М**

## **Допълнителни курсове и Сертификати**

---

Допълнителни курсове: Допълнителни курсове:  
1. Управление на човешкия ресурси и делегиране на отговорности  
2. Организационни умения в бизнес  
3. Работа с интегрирани бизнес системи - ERP  
4. Бизнес преговори, комуникационни и презентационни умения  
5. Лидерски семинари и много други

## **Допълнителна информация**

---

Допълнителна информация: Ако постигаш целите си, то си си поставил малки цели!  
Джак Уелч

Бих се преместил/а в: Друго населено място в България