

DARIUS BALTRUKONIS

Adresse: Samvirkeveien 7C, 1178 Oslo
Telefon: 467 41 959
E-post: darius@klatrebarna.no
Linkedin: <http://no.linkedin.com/in/baltrukonis>
Født: 5.september 1968
Sivilstand: Gift, 3 barn (1999, 2004, 2009)



Nøkkelpetanse

- Gode resultater innen B2B salg; relasjonsbygger med gode resultater
- Flere års erfaring i planlegge salg; budsjettering, prioritering og måloppnåelse
- Ledererfaring med god økonomiforståelse

Personlige egenskaper

- Kan og vil ta ansvar for meg selv og teamet
- Resultat- og løsningsorientert; strukturert og systematisk, kvalitet i fokus
- Diplomatsk, velutviklede kommunikasjonsferdigheter

Arbeidserfaring

2010 - 2011 **Oppstartsprosjektleder for Cafe**, SjokoHuset AS (oppstart), Oslo

Etablerte selskapet; fant og avtalt lokaler for kafeen; arrangerte den nødvendige dokumentasjon fra Næringssetaten og Mattilsynet; koordinering leveranser og renovasjon; ansvarlig for økonomistyring, utvelgelse av ansatte og leverandører.

Resultat: klarte å levere Cafe ferdig til åpning innen forventet tid

2009 - **Nettbutikk administrator**, KlatreBarna AS (eget firma), Oslo

Etablert selskapet; ansvarlig for økonomistyring; ansvarlig for kommunikasjon med leverandørene, leveranser, varehus og daglig drift av nettsiden.

Resultat: klarte å doble salgsresultatet hvert år

2008 – 2009 **Core network swap prosjektleder**, Nokia Siemens Networks AS, Oslo

Prosjekt for utbygging av kjernenettverk for mobiloperatør: endring av 6 stasjoner og installasjon av 5 nye, koordinasjon av prosjektteamet i 9 land; rapportering til hovedkontoret og til kundeteamet.

Resultat: bytte av nettverk uten praktiske problemer for kunden

2007 – 2008 **Country sales manager**, Nokia Siemens Networks UAB, Vilnius

Salg av telekomutstyr til fastnettverksoperatører i Litauen og kunderelasjon med key account kunde TeoLT (TeliaSonera); rapportering til hovedkontoret; koordinasjon av service teamet.

Resultat: klarte å innhente ny stor kunde (GSM operatør) til firmaet dette år (25 % vekst)

1997 – 2007 Siemens UAB, Vilnius

2004-2007: **Avdelingsleder**

Ledelse av team på ni personer og resultatansvar for gruppen; ansvar for rekruttering, ressursplanlegging og kompetanseutvikling i avdelingen;

salgsansvar for fastnettverksoperatørene sektor i Litauen; budsjettplanlegging og gjennomføring; internkontroll og rapportering til Siemens hovedkontorene i Helsinki og München; deltaker av ledergruppen.

Resultat: Avdelingen hadde fått nye store kunder til firma (100 % vekst); salgsresultat over budsjett; jeg ble en av Top-10 lederne i regionen (Siemens Finland/Baltikum)

2000-2004: **Divisjon økonomiansvarlig**

(2002 - 2004 CRM Prosesser ansvarlig, Intern kvalitetsrevisor)

Budsjett planlegging og gjennomføring; salgsvtaler oppretting og kostnadskontroll; kjøring av operatørstøtte-avtaler; gjennomføring av lokal prispolitikk; internprosesser og risikokontroll; rapportering til Siemens hovedkontorer i Helsinki og München; deltaker i ledergruppen.

Resultat: jeg hadde den mest lønnsomme divisjonen i 2001 - 2002

1997-1999: **Produktansvarlig**

Salg av Siemens mobiltelefoner til GSM nettoperatører og forhandlere i Litauen og Russland; kunderelasjon og salgsansvar for regionen; markedsføring av mobiltelefoner; kjøring av operatørstøtte-avtaler.

Resultat: klarte å vekte Siemens del av GSM marked fra 25 % til 96 % inne i Kaliningrad regionen i 1998

1994 – 1997 **Teknisk direktør**, Vaidora UAB (HVAC), Vilnius

1993 – 1994 **Salgskonsulent**, AGE Reklama, Vilnius

Utdanning

1986 – 1993 Universitet i Vilnius, Fysikk, diplom tilsvarer M.Sc. (Tech) / Sivilingeniør

Kurs (utvalgte)

2008 – 2009 Language Power Center Oslo, Norsk kurs (ca. 100 timer)
2008 Nokia Siemens Networks, Project Management Fundamentals
2003 BVQI, ISO 9000 Quality System Internal Auditors Training
2002 Siemens, Business Processes and Controlling
2002 Primum Esse, Negotiations. Complicated Situations Management
2001 Organizacijų vystymo centras, Negotiation Skills
2000 Mercury, Key Account Management
1999 Organizacijų vystymo centras, Suggestive Presentation
1999 Organizacijų vystymo centras, Sales like Problems Solving

Språk

Leser, skriver og snakker **norsk**. Behersker **engelsk** og **russisk** skriftlig og muntlig flytende. Kan forstå **polsk**. Morsmål er **litauisk**.

Referanser

Oppgis på forespørsel.

Fritidsinteresser

Kampkunst (blå belte i tradisjonelt karate, startet i 2003; medlem av Tradisjonelt Karate Do Klubb Lasis/Vilnius, Oslo Budokan karate Klubb/Oslo); sykkel og ski (makt til å bevege seg raskt uten motor).