

ΠΑΠΑΖΗΛΑΚΗΣ

ΑΘ. ΧΡΗΣΤΟΣ

cpazil@gmail.com 
[http://linkedin.com/in/christos-](http://linkedin.com/in/christos-papazilakis-309758172)
papazilakis-309758172 
Skype : cpazil



ΣΤΟΧΟΣ

Η προσφορά στον οργανισμό (επιχείρηση) με αποκλειστικό σκοπό το βέλτιστο αποτέλεσμα για την επίτευξη των εκάστοτε επιχειρηματικών στόχων και την βελτίωση του οικονομικού αποτελέσματος.



ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ

Χημικός Μηχανικός | Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο

2006 – 2013

Απόφοιτος τμήματος χημικών μηχανικών ΕΜΠ με βαθμό απολυτηρίου 6,94.

Διπλωματική εργασία : Τεχνο-οικονομική μελέτη για μονάδα παραγωγής βιοαερίου σε αγελαδοτροφική μονάδα , Ιουνιος 2013.



ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΗ ΕΜΠΕΙΡΙΑ

Αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος | ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ Α.Ε.

2021– 2026

Εμπορικός Διευθυντής | ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ Α.Ε.

2017 – 2021

Κύρια καθήκοντα :

- Επίτευξη προϋπολογισμού πωλήσεων.
- Εφαρμογή εμπορικής πολιτικής για το σύνολο της ελληνικής αγοράς.
- Συμφωνίες με μεγάλους εθνικούς πελάτες (key account).
- Συμφωνίες με πελάτες για προϊόντα Ιδιωτικής ετικέτας.
- Σύσταση τμήματος εξαγωγών, ανάπτυξη πωλήσεων πελατών εξωτερικού.
- Στελέχωση υποκαταστημάτων με στελεχιακό δυναμικό σε όλες τις θέσεις.
- Ανάπτυξη πανελλαδικού δικτύου αντιπροσώπων.
- Οργάνωση και καθοδήγηση του τμήματος sales back-office, τμήματος logistic, του τμήματος τιμολόγησης και του τμήματος πιστωτικού ελέγχου.
- Ευθύνη της εύρυθμης λειτουργίας του συστήματος software συστήματος πωλήσεων, αναβαθμίσεις , διορθώσεις και νέες λειτουργίες .
Στενή συνεργασία με το τμήμα IT.
- Ευθύνη συντήρησης του hardware εξοπλισμού καθώς και των οχημάτων διανομής.

Οργάνωση και προγραμματισμός παραγωγής | ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ Α.Ε.

2015 – 2017

Ως χημικός μηχανικός διετέλεσα βοηθός διευθυντή εργοστασίου.

Βασική αρμοδιότητα ήταν η ποιοτική παραγωγή προϊόντων με την καλύτερη δυνατή αξιοποίηση των διαθέσιμων πόρων. Στα πλαίσια αυτά συνεργάστηκα στενά με το τμήμα ποιοτικού ελέγχου, τον υπεύθυνο παραγωγής, το τμήμα προσωπικού και το τεχνικό τμήμα.

Διευθυντής πωλήσεων AM&Θ | ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ Α.Ε.

2012 – 2015

Αναδιοργάνωση δικτύου διανομής και ανάπτυξη πωλήσεων.

- Εφαρμογή νέας εμπορικής πολιτικής σε Μ/Μ.
- Στελέχωση των υποκαταστημάτων της περιοχής AM&Θ με οδηγούς, πωλητές και διαχειριστές πωλήσεων.
- Υποστήριξη νέων προϊόντων (λανσαρίσματα).

Υπεύθυνος πωλήσεων Αττικής | ΕΒΡΟΦΑΡΜΑ Α.Ε.

2006 – 2011

Παράλληλα με τις σπουδές επιτέλεσα υπεύθυνος πωλήσεων στο νομό Αττικής, με κύρια καθήκοντα:

- Εξυπηρέτηση και διεύρυνση B2B πελατολογίου (συμφωνίες, πωλήσεις, εισπράξεις).
- Οργάνωση και διοίκηση τοπικών διανομών για το συγκεκριμένο πελατολόγιο.
- Οργάνωση, καθοδήγηση και υποστήριξη ομάδας ανθρώπων για εκτέλεση In store promotion σε πολυκαταστήματα (Carrefour) του νομού Αττικής.



ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ ΚΑΙ ΛΟΙΠΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ

- | | |
|--------------------------------------|--|
| • Άριστη γνώση Microsoft Office | • Οργανωτικές ικανότητες . |
| • Ξένες γλώσσες: καλή γνώση Αγγλικών | • Συνεργατικό πνεύμα εργασίας |
| • Δίπλωμα Οδήγησης Γ' επαγγελματικό | • Επικοινωνιακά χαρακτηριστικά |
| • Διαπραγματευτικές ικανότητες. | • Στρατιωτικές υποχρεώσεις
εκπληρωμένες (16 ΤΥΠ, 16 ΜΜΠ
2011 Α'ΕΣΣΟ) |