

Vad Ágnes

vad.agnes@vadagnes.coach

00 36 30 733 0916

[LinkedIN Profil](#)

www.vadagnes.coach



2019.01- Okleveles Business és Emberi Potenciál Coach, Egyéni vállalkozó

„Légy a Magad Legjobbja” – A PACSI, azaz Potenciál Aktivizáló Coaching a Sikereidért Program megálmodója

- Több mint 200 óra coaching tapasztalattal rendelkezem, ügyfeleim a multinacionális és középállalatoktól érkeznek és a marketing, pénzügy, értékesítés, szoftverfejlesztés területein dolgoznak felső, illetve középszintű vagy szakértői pozíciókban
- Munkámat az eredményorientáltság jellemzi, ám minden esetben kifejezetten törekszem a folyamatban résztvevő személy emberi oldalának bevonásával a személyes kompetenciáik fejlesztésére is
- Coaching specialitásaim: érzelmi intelligencia (EQ), tudatosság (mindfulness), reziliencia, emberi potenciál
- Készségfejlesztő tréningeket tartok vezetőknek és csapatoknak idő- és stresszmenedzsment, reziliencia, kommunikáció, vezetői készségek, tudatosság témákban (ill. igény szerint)

2007-2018 National Instruments (NI) – Piacvezető nagyvállalat a tesztelés, mérés és vezérlés területein

A vállalatnál eltöltött 11 évem során egyéni munkavállalóból olyan szakmai vezetővé fejlődtem, aki biztos szemmel ismer fel tehetségeket, látja meg erősségeiket és fejleszti tovább azokat, épít fel csapatokat, dolgozik együtt kollégákkal földrajzi határok nélkül, mérhető eredménnyel állít össze és visz véghez regionálisan összehangolt marketingkommunikációs kampányokat.

Vezetői sikerességemet a velem született empátiának és az értő odafigyelésnek is köszönhetem, mely lehetővé teszi, hogy olyan együttműködő és transzparens légkört alakítsak ki, melyben a munkavállalók megnyilhatnak és személyiségüket, erősségeiket szem előtt tartva szakmai fejlődésen menjenek keresztül. Hiszem és vallom, hogy egy vállalat sikere az olyan egyének sikerével kezdődik, akik egyéni csúcsteljesítményre képesek. Coaching szemléletű vezetéssel ezt a csúcsteljesítményt keresem és hozom elő a kollégákból magyar és angol nyelven egyaránt.

Szakmai rendezvényszervező csoport vezető, EMEIA (Europe, Middle East, India, Africa), 2014-től

- A több mint 35 főből álló szakmai rendezvényszervező csapat coaching szemléletű vezetése (toborzás, kiválasztás, teljesítmény-menedzsment, tehetség-gondozás)
- Az éves regionális szakmai rendezvényterv összeállítása és a teljes költségvetés menedzselése
- A munkafolyamatok, munkaterhelés egyenletes elosztása
- A rendezvények eredményeinek mérése és az eredmények prezentálása a felső vezetés felé
- Funkcionális szervezeti modellbe történő átalakulásban való aktív részvétel (szervezetfejlesztés)

Eredmények: Zéró fluktuáció; A globális rendezvénystratégia létrehozásában való kiemelkedő részvétel;

Szakmai rendezvényszervező csoport vezető, Közép- és Kelet-Európa (2014- 2015)

- A 10 fős rendezvényszervező csapat vezetése (toborzás, kiválasztás, teljesítmény-menedzsment, tehetség-gondozás)
- A szakmai rendezvények a sikeres üzletmenethez történő optimalizálása és az éves rendezvényterv összeállítása, kivitelezése
- Az alrégiók összehozásának, szervezeti átszervezésének menedzselése: munkaerőforrások, munkafolyamatok újragondolása és az új feltételekhez történő igazítása (szervezetfejlesztés)

Eredmények: 'Az Év Marketingese' vállalati díj Európában (2014); Régiós összehozás sikeres koordinálása és kivitelezése 3 hónap alatt

Európai Marketingvezető, Akadémia szektor (2013-2014)

- Az integrált marketingkommunikációs stratégia megtervezése az üzleti szektorban
- Régiós szintű marketingtevékenységek kigondolása, megtervezése és kivitelezése
- A marketingkampányok mérésére szolgáló teljesítménymutatók meghatározása és az eredményesség mérése

Eredmények: Global Leadership Award, vállalati díj (2013): Az első európai szintű akadémiai rendezvénysorozat tervezése és kivitelezése, mely globális hatással volt az üzleti eredményre (több mint 1500 résztvevő, a globálisan beérkező megkeresések 70%-a a rendezvénysorozat kapcsán)

Megbízott marketingvezető, Kelet-Európa (2013-2015)

- Műszaki marketinggel, mérnökséggel, értékesítéssel, szakmai vezetőkkel való szoros együttműködés és a teljes, minden médiát tartalmazó marketingterv elkészítése, mely egyszerre felel meg a globális marketingirányzatnak és alkalmazkodik a lokális piaci igényekhez
- A 6 fős marketingcsapat vezetése (toborzás, kiválasztás, teljesítmény-menedzsment, tehetség-gondozás)

Eredmények: Kifejezett műszaki tanulmányok nélkül is sikeresnek lenni egy mérnök-vezetői munkakörben; 550 ezer dolláros költségvetés teljes körű menedzsmentje.

Marketingkommunikációs vezető, Kelet-Európa (2008-2014)

- Marketingkommunikációs csoport felépítése (6 fő kiválasztása, tehetség-gondozása)
- Az éves marketingkommunikációs terv elkészítése és a médiacsapattal való kivitelezése
- Költségvetés elkészítése és kezelése

Eredmények: A szakmai marketingcsapat létrehozása és 0%-os elvándorlás biztosítása. Tehetség-gondozási keretrendszer kialakítása, mely aztán vállalati adaptálásra került; A vállalat legnagyobb szakmai rendezvény-sorozatának (NIDays) 30%-os résztvevői létszám növelése;

Web és Direkt Marketing Specialista, Kelet-Európa (2007-2008)

- A vállalati honlap tartalmának rendszeres frissítése és fejlesztése 6 nyelven
- A keresőoptimalizálás, keresőmarketing, fizetett hirdetések bevezetése és kivitelezése
- Email-kampányok tervezése és kivitelezése 8 nyelven

Eredmények: Az Eloqua marketingautomatizálási rendszer bevezetése Kelet-Európában

2000-2007 **Mettler-Toledo Hungary - Laboratóriumi, ipari, kereskedelmi mérlegek, precíziós mérőműszerek**

Marketingvezető, Magyarország

- A marketingrészleg felépítése, a stratégia és a teljes marketingterv kialakítása és kivitelezése
- Minden médiatevékenység kivitelezése (hirdetésszervezés, szakmai cikkek írása, PR-kampányok, digitális és direkt marketingkampányok kivitelezése, szakmai rendezvényszervezés)
- Adatbázis építése és gondozása
- Vevői elégedettségi kérdőívek tervezése és kivitelezése

Eredmények: A teljes magyarországi marketingtevékenység sikeres kialakítása az alapoktól kezdődően (korábban nem volt marketingrészleg).

Képességek

| | |
|------------------------|--|
| Nyelvtudás | Angol – Tárgyalási szint, gazdasági felsőfokú nyelvvizsga (aktív) Orosz - Középfokú nyelvvizsga (passzív) Magyar - anyanyelv |
| Számítógépes ismeretek | Haladó szint: MS Windows, MS Office, Internet, Adobe, Oracle, Outlook, Eloqua, Salesforce.Com |
| Speciális ismeretek | Idegenvezetői szakképesítés (angol-magyar) Iparjogvédelmi szakvizsga (Szellemi Tulajdon Nemzeti Hivatala) B kategóriás jogosítvány |

Kompetenciák

- Erős stratégiai személet és a jövőre vonatkozó képzelőerő racionális, adatokon alapuló döntéshozatallal társítva
 - A legjobbra, kiválóra való folyamatos törekvés nagy megvalósítási energiával, ugyanakkor rugalmas, változásokat figyelembe vevő karakter
 - 'Tulajdonosi szemlélet' és kiemelkedő felelősségtudat
 - Soha véget nem érő kíváncsiság a dolgok hogyan-ja és miért-je iránt
 - Őszinteség, transzparencia és empátia
- Gallup erősségek:** Stratéga, Teljesítmény-orientáltság, Kiválóságra-törekvés, Tudatosság, Jövőbemutató készség

Tanulmányok

- 2019 Okleveles Emberi Potenciál Maximalizáló Coach (nemzetközi képesítés a Being at Full Potential által)
- 2018 8-hetes Tudatosságon alapuló Kognitív Terápia (MBCT)
- 2017 CoachAkadémia: ICF Akkreditált Business Coach képzésben Kvalifikált Business Coach végzettség
- 2001-2003 Modern Üzletágak Tudományos Főiskolája, Budapest / Marketingvezető-Szakértő
Diplomamunka: Egy új precíziós mérlegcsalád magyarországi bevezető marketingkampánya
- 1996- 2000 Szegedi Tudományegyetem, Élelmiszeripari Főiskola Kar – Vállalkozó menedzser-mérnök, Marketing szakirány / BSC diploma
Diplomamunka: A West Travel utazási ügynökség marketingkörnyezeti elemzése
-

Vad Ágnes

Vad Ágnes

08/12/2019, Budapest