



Ester Eomois

MBA, juhtimiskonsultant ja koolitaja

E-mail: [ester@servicecheck.ee](mailto:ester@servicecheck.ee)

Tel: 56 49 1188

Skype: ester.eomois



Olen alates 2013. aasta septembrist koolitaja –konsultant. Minu klientide hulgas on Instrumentarium, Tamrex, Tallinna Teletorn, Tööriistamarketid, Ehituse ABC, Eagle Vision, Tele2, kindlustusselts Ergo, Unicredit, rahvusvahelised ravimifirmad Teva ja GSK, KRKA ning mitmed teised tegijad.

Minu peamised kompetentsid organisatsioonide koolitamisel on juhtimisoskuste praktiline arendamine ning oluliste müügi- ja teenindusoskuste treenimine (nt service audit; closing; lisamüük; mõjus müügisuhtlus). Uuemate ja oluliste teemadega olen organisatsioonidele toeks eristuva kliendistrateegia loomisel ja äriläbirääkimiste planeerimisel ja treenimisel.

Olen *Academy of Executive Coaching Certificate* programmi diplomand. Läbi oma *coaching* teadmiste ja oskuste toetan juhte ning meeskondi nende arengu- ja tööeesmärkide täitmisel. Kasutan coaching teadmisi ka tavaliste juhtimis- ja müügitreeningute läbiviimisel. GROW mudel on saanud minu klientidele omaseks töövahendiks!

15+ aastat õpetan EBSis ja Helsingis üliõpilasi teeninduse- ja juhtimisvaldkonnas ning *leadership* (eestvedamise) oskuste arendamisel. Olen sage esineja konverentsidel, avatud koolitustel ning juhtimisalases ajakirjanduses (Director, ÄP käsiraamatud jne).

2000 jaanuar – 2013 sügiseni töötasin kahes suuretevõtte juhatuse liikmena vastutusvaldkondades turundus-, teenindus- ja müügijuhtimine. Väärtusliku kogemuse eest olen tänulik: 2000–2011 Tamro Eesti OÜ hulgimüük ja Apteek1 apteegikett, ja 2011–2013 suvi Südameapteegi keti loomine ja arendamine.

Tunnen hästi kaubanduskettide arendamise ja juhtimise loogikat. Tean, kuidas inimesi motiveerida aktiivsemale müügitööle ja lisamüügi tegemisele (keskmise ostukorvi suurendamine igal ostul).