

# ARŪNAS TAMOŠAUSKAS



Telefonas: +370 448 72077

E-paštas: arunas.tamosauskas@plungessiluma.lt

Savo darbinės karjeros pasiekimais įrodžiau, jog esu motyvuotas siekti aukštesnių tikslų, sugebu efektyvinti bei paversti sėkmingais man priskirtus padalinius. Ieškodamas geriausių sprendimų išeinu už įprastos praktikos ribų, neapsiribodamas esama organizacija.

Dirbdamas tarnybos vadovu įmonėje gaminusioje šiluminę energiją ir tiekusią ją vartotojams, bei banke, vertindamas energetikos sektoriaus projektus, įgijau šiam darbui reikalingos specialiosios patirties. Sukaptos žinios bei patirtis padės užtikrinti UAB Plungės šilumos tinklai vadovui patikėtų užduočių vykdymą.

## Išsilavinimas

---

1988 – 1993	Ekonomistas, <b>Gamybos ekonomikos ir valdymo specializacija</b> (įvertinimų vidurkis 9 /10) Vilniaus Universitetas
1975 - 1985	Plungės 5 vidurinė mokykla

## Darbo patirtis

---

<b>2018 01 – 2018 05</b>	<b>UAB Terekas</b> (įrengimų, PET taros gamyba, NT projektų vystymas) <b>Pirkimų vadovas</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Vykdžiau įrengimų, žaliavų, paslaugų pirkimus, derėjausi su tiekėjais, organizavau pirkimo konkursus (sutaupyta &gt; 70.000 €, vykdėme ~400-500 užsakymų / mėn.)</li><li>• Užtikrinau sklandų Logistikos, Sandėlių sk. darbą, 10% sumažinau sandėlių likučių</li></ul>
<b>2013 01 – 2017 12</b>	<b>DNB bankas</b> <b>Vakarų regiono verslo grupės vadovas</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Vertinau investicinius projektus, vedžiau derybas su Vakarų Lietuvos KEY klientais, atstovavau banką verslo organizacijose (TOP1 grupė pagal paskolų augimą +20%).</li><li>• Rūpinausi darbuotojų kompetencijos didinimu bei motyvavimu (darbuotojų nuomonės tyrimas: (Išitraukimas 96%, Vadovo komunikacija 96%, Pokyčiai ir naujovės 97%).</li></ul> <p>Pripažinti geriausia verslo grupe DNB 2016 ir 2017 m. Verslo apimtis bei pelningumą gerinome nedidindami darbuotojų skaičiaus.</p>
<b>2005 01 – 2013 01</b>	<b>DNB bankas (ex NORD/LB)</b> <b>Telšių klientų aptarnavimo centro vadovas</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Telkiau komandą rinkos dalies didinimui bei nustatytų tikslų (KPI) įgyvendinimui.</li><li>• Formavau komandą, ugdžiau darbuotojus, skatinau jų iniciatyvumą bei įsitraukimą.</li></ul> <p>Nuolat buvome tarp TOP 5 centrų pagal efektyvumą (CIR) bei tikslų vykdymą.</p>
<b>1997 07 – 2005 01</b>	<b>NORD/LB bankas</b> <b>Plungės skyriaus vadovas</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Privatizavus banką pertvarkiau skyrių pagal vakarietiškus verslo standartus, padidinau rinkos dalį tiek privačių tiek verslo klientų segmente.</li><li>• Subūriau kolektyvą, siekiantį ambicingesnių tikslų, rūpinausi jų motyvacija.</li></ul> <p>Darbuotojų sk. sumažinau 2/3, o verslo apimtis, pelningumą ženkliai padidinau. Iš 46 (tarp 70) vietos banke pakilome į 6.</p>

1993 07 – 1997 05

**AB Litoda** (dirbtinių odų gamyba; energetika / šiluminės energijos gamyba, tiekimas)  
**Ekonomikos ir finansų direktorius**

- Ruošiau strateginius bei verslo planus kredito įstaigoms, valdymo organams.
- Nustatinėjau kainodarą parduodamai šiluminei energijai bei pagamintai produkcijai.
- Steigiau dukterines įmones, konsultavau jas, užtikrinau veiklos atskaitomybę.

Pradėjęs konsultantu ekonomikai buvau įvertintas suteikiant vis didesnes atsakomybes: Ekonomikos sk. viršininkas > Ekonomikos ir finansų direktorius.

Pertvarkiau, optimizavau ekonomikos/finansų padalinius 2/3 sumažinant darbuotojų sk. juose, išplėčiau vykdomas funkcijas.

## **Asmeniniai gebėjimai:**

---

- Gebu savarankiškai paruošti strateginį bei verslo planus, parengti investicinį projektą.
- Vakarietiškos verslo kultūros su aukštais etikos bei interesų derinimo standartais patirtis (7m. vokiečių NORD/LB, 12m. norvegų DNB, stažuotės užsienyje).
- Įgijau vertingų kompetencijų stebėdamas geras ir nesėkmingas verslo subjektų patirtis (darbas banke).
- Esu gerai įvaldęs pristatymų įgūdžius įvairaus dydžio bei formato auditorijose, turiu didelę praktinę patirtį.
- Sugebu kurti geranoriškumu pagrįstą į tikslus orientuotą darbo atmosferą (darbuotojų nuomonės tyrimų, 360° tyrimo, metinių įvertinimų duomenys).
- NORD/LB Vertinimo centro išvados:

**Stipriosios pusės:** metodologiniai (organizavimas/planavimas, vadovavimas), asmeniniai (iniciatyvumas, kūrybingumas, charizma), socialiniai (konfliktų valdymas, empatija, kooperacija/integracija), idėjų įgyvendinimo (įtikinėjimas, tikslų siekimas), intelektualiniai (idėjų pristatymo, analitiniai/konceptualiniai) gebėjimai; verslumas.

**Silpnosios pusės:** asmeniniai (atvirumas).

**Išvada:** neribotas vadovo potencialas.

## **Kiti gebėjimai:**

---

- Kalbos: Lietuvių – gimtoji, Anglų - B2, Rusų - C2
- Microsoft Office pažengęs vartotojas
- B kategorijos vairuotojo pažymėjimas

## **Papildoma informacija:**

---

Projektai	Biokuro katilinės statyba bei prijungimas į centralizuotą Telšių miesto šildymo sistemą (projekto vertintojas, finansuotojo atstovas).
Kursai	Kelios dešimtys kursų Lietuvoje bei užsienyje verslumo personalo valdymo, vadovavimo, derybų, planavimo, viešo kalbėjimo temomis (Priedas Nr.1).
Rekomendacijos	S.Skabeikis, DNB Vakarų regiono vadovas L.Siraštanovas, DNB Verslo bankininkystės vadovas
Interesai	Kelionės, savanorystės projektai Plungės Rotary klube.

## Kvalifikacijos kėlimo kursų sąrašas

---

### Tęstiniai mokymai:

- 12 mėn. nuotoliniai anglų k. kursai (8-13 lygių sertifikatai) (EF Education First)
- 6 mėn. neakivaizdiniai anglų k. kursai How to Survive in Banking (Norwegian Banking Resources)
- 2 mėn. stažuotė Danijoje: Democracy and economy (Rotary Int. kartu su Danijos vyriausybe)
- 2 sav. mokymai Vokietijoje: Management-training (Deutsche Management Akademie Niedersachsen)

### Mažesnės apimties kursai:

2018	Visually Effective Excel Dashboards (nuotoliniai)	Leila Gharani, Udemy Austrija
	PowerPoint Slide Design for Crucial Presentations (nuotoliniai)	Guillermo Gonnzalez, Udemy JAV
2017	Profesionalios pardavėjų komandos darbo organizavimas	TMD partners
2016	Vadovavimas pardavimų komandai	D.Čibonio mokymų centras
	SMART`er koučingas	Door training & consulting
2015	Žmonių tipai: efektyvi komunikacija ir įtaigos būdai	Talentų namai
2014	Naujas požiūris į darbą su klientu	Dirigo
	ACT: Tobulėjimo keliu	Door training & consulting
	Indispensable. People. Companies. Products.	Forum One
2009	Civilinės saugos kursai įmonių vadovams	Civilinės saugos ir mobilizacijos sk.
2008	Koučingo revoliucija XXI amžiaus vadovavime	Darius Čibonis
	Nuo idėjos iki pelningo verslo	Algirdas Karalius
2007	Prioritetai ir laiko planavimas	A.Daume (Latvija), Nordic Training Int.
	English @ EF: Intermediate II & Upper-Intermediate I	English First
	Vadovavimas komandai: sąlygos ir procesai	TMD partners
2006	Kokybinių ir kiekybinių tikslų formulavimas. Coaching.	Organizacijų vystymo centras
	Kaip komunikuoti vertybes	Organizacijų vystymo centras
	Pardavimų komandų priežiūra, strategija ir kontrolė	Organizacijų vystymo centras
	Pokyčių valdymas	Organizacijų vystymo centras
	Menas kalbėti viešai	Chris Nichol (Kanada), Mokesčių srautas
	Pardavimo genijus	D.Čibonis, UAB „Verslo poligonas
2005	Sėkmingos pardavimų komandos vadovavimo technika	A.Karalius, UAB “Verslo poligonas