



# LII SALUSAAR

Kõik on võimalik - tuleb lihtsalt teha esimene samm

## PROFIIL

Olen tulemustele ja lahendustele suunatud, avatud mõtlemise ja suure teostusvõimega. Pidev eneseareng ja kasv, meeskonna sünergia, samuti väljakutsed, on innustavaks jõuks. Pidevalt muutuv keskkonnas näen võimalusi.

## KONTAKT

Tel. 5344 0956

E-mail: liisalusaar@gmail.com

Ll: [www.linkedin.com/in/liisalusaar](http://www.linkedin.com/in/liisalusaar)

## HARIDUS

Örebro Ülikool, Rootsi  
MBA (turundus ja finants) , 2004

## LISAINFO

Inglise ja rootsi keel väga heal tasemel  
Vene keel suhtlustasemel  
Saksa ja soome keel algtasemel  
Fontese III Menteede programm 2019  
Office programmide igapäevakasutaja  
Võimalus viibida välislahetustel  
Autojuhiload

## SOOVITAJAD

Tiiu Allikvee, Fontes PMP +372 50 399 59

Anu Prandi, Mentor +372 51 497 82

## ISIKUOMADUSED

- Väga hea eneseväljendus- ja läbirääkimisoskus
- Algatusvõimeline, teotahteline, kiiresti kohanev ja eesmärgikindel
- Hindan meeskonnatööd, toetust ja selles tekkivat sünergia
- Võime näha suurt pilti ja protsesse nende taga ning vastavalt sellele teostada tegevusplaane
- Julgus mõelda ja ellu viia uuenduslikke ja eristuvaid lahendusi väljakutsetele

## KARJÄÄR

OÜ KINNISVARABÜROO UUS MAA (JAANUAR 2021 - )

KINNISVARAMAAKLER

LAAM KINNISVARA OÜ (OKTOOBER 2020 - JAANUAR 2021 )

KINNISVARAMAAKLER

HONEYWELL OÜ (JAANUAR 2013 - OKTOOBER 2020 )

MÜÜGI- JA TURUNDUSJUHT

- Kogu ettevõtte müügi- ja turundusstrateegia väljatöötamine ja elluviimine
- Müügi- ja läbirääkimiskogemus nii B2B kui B2C suunal
- Kommunikatsioonijuhtimine nii ettevõttesiseselt kui ka koostööpartnerite vahel
- Koolituste, ürituste ja workshopide korraldamine
- E-commerce kanali väljatöötamine, elluviimine ja rakendamine

INFOMELTON OÜ MAI 2006 - JAANUAR 2013

JURA TOOTEJUHT, LAVAZZA KOOLITUSKESKUSE JUHT

- Lavazza koolituskeskuse avamine ja juhtimine Eestis
- JURA tootekategooria juhtimine Eestis
- Koolituste ja tootetutvustuste läbiviimine B2C ja B2B suunal
- Ostuprotsessi juhtimine ja läbirääkimine tarnijatega
- Juhtkonna tasemel ettevõtte strateegia koostamisel osalemine

MONTEMAR OÜ, SEPTEMBER 2003 - MAI 2006

MÜÜGIASSISTENT

- Müügiplaanide koostamine ja nende realiseerimine
- Ostu- ja müügitellimuste tegemine
- Turundustegevuste elluviimine vastavalt turundusplaanile
- Põhjalike raportite koostamine põhitarnijale (turuanalüüs, konkurentide tegevus, tegevuste follow-up)



# LII SALUSAAR

Everything is possible - you just have to take the first step

## PROFILE

I am goal and solution oriented, analytical and with open mindset. Continuous self development, growth and learning inspire me as much as synergy that teams create and challenges that make me push the boundaries. I see opportunities in ever-changing environment.

## CONTACT

Ph. +372 5344 0956  
E-mail: liisalusaar@gmail.com

## EDUCATION

Örebro University, Sweden  
MBA (marketing and finance) , 2004

## ADDITIONAL INFO

Swedish and English fluent  
Russian communication level  
German and Finnish basic knowledge  
Fontes PMP III Mentee program 2019  
Office programs everyday user  
Possibility to travel  
Driver's license

## REFERENCES

Tiiu Allikvee, Fontes PMP +372 50 399 59  
Anu Prandi, Mentor +372 51 497 82

## SKILLS

- Very good self-expression and analytical skills
- Initiative, determined, quick to adapt and solution oriented
- I value teamwork, support and synergy that comes out of a well tailored teams
- Ability to see the big picture and processes behind it
- The courage to think and implement innovative and differentiated solutions to challenges

## WORK EXPERIENCE

UUS MAA KINNISVARABÜROO LTD (SINCE JANUARY 2021)  
REAL ESTATE BROKER

LAAM KINNISVARA LTD (OCTOBER 2021 - JANUARY 2021)  
REAL ESTATE BROKER

HONEYWELL LTD (SINCE JANUARY 2013)  
SALES AND MARKETING MANAGER

- Development and implementation of the sales and marketing strategy of the entire company
- Sales and negotiation experience with both B2B and B2C clients
- Communication management both internally and with partners
- Responsible for organizing trainings, events and workshops
- Development and implementation of e-commerce channels

INFOMELTON LTD, MAY 2006 - JANUARY 2013  
JURA PRODUCT MANAGER, LAVAZZA TRAINING CENTER MANAGER

- Launching and managing Lavazza training center in Estonia
- JURA product category management in Estonia and Baltics
- Purchasing process management and negotiation with suppliers
- Participating in the company's strategy building at the management level

MONTEMAR LTD, SEPTEMBER 2003 - MAY 2006  
SALES ASSISTANT

- Preparation and implementation of the company's sales plans
- Purchase and sales orders management
- Implementation of marketing activities according to the marketing plan
- Preparation of comprehensive reports for the main supplier (market analysis, activities of competitors, follow-up of sales activities)