



Leonardo Andrić (21)

Werkervaring

Februari 2022 – juli 2022
Bezorger - domino's

Augustus 2022 – februari 2024
bediening - Yakimono

maart 2024- juni 2026
pakketbezorger - PostNL

September 2025 - januari 2026
Stage sales en marketing – Autogrowth

Juli 2026 - Augustus 2026
Sales medewerker - Blokaansluiting.nl

Augustus 2026 – September 2026
Sales medewerker - Callwise



0614826417



Leonardoandric150@gmail.com

Opleiding

- **Van augustus 2018 tot juli 2021**
 - VMBO kader Wellant college Houten
- **Van augustus 2021 tot juli 2023**
 - MBO Utrecht – manager Retail
- **Van augustus 2023 tot april 2024**
 - Hogeschool Utrecht - HBO bedrijfskunde
- **Van september 2024 tot heden**
 - Hogeschool Utrecht – HBO commerciële Economie



Leonardo Andric



<https://leonardoandric.com/>

Vaardigheden:

- Communicatief sterk
- Teamwork
- Klantgericht
- Sales
- Marketing
- Probleemoplossend denken
- Verantwoordelijkheid
- Werken onder druk
- Zelfstandig werken
- Creatief denken

Over Mij

Ik ben een enthousiaste en leergierige student Commerciële Economie met een sterke interesse in sales, marketing en ondernemerschap. Door mijn verschillende werkervaringen heb ik geleerd om goed samen te werken, klantgericht te communiceren en verantwoordelijkheid te nemen. Daarnaast werk ik zelfstandig, denk ik oplossingsgericht en blijf ik rustig tijdens drukke situaties.

Bij Domino's als bezorger leerde ik omgaan met tijdsdruk, verantwoordelijkheid en klantcontact. Ik werkte efficiënt, plande routes zelfstandig en hielp klanten op een vriendelijke manier. Hierdoor ontwikkelde ik discipline en leerde ik hoe belangrijk het is om afspraken na te komen.

Bij Yakimono in de bediening verbeterde ik mijn communicatieve vaardigheden sterk. Ik hielp gasten, werkte samen met collega's onder druk en leerde professioneel omgaan met verschillende mensen. Hier groeide mijn zelfvertrouwen in gesprekken en mijn vermogen om snel te schakelen.

Bij PostNL als pakketbezorger leerde ik volledig zelfstandig werken en verantwoordelijkheid nemen voor mijn eigen planning en prestaties. Ik ontwikkelde hier mijn discipline, doorzettingsvermogen en stressbestendigheid.

Tijdens mijn stage bij AutoGrowth in sales en marketing ondersteunde ik marketingcampagnes, werkte ik me aan leadgeneratie en hielp ik bij accountstrategieën en content voor LinkedIn en websites. Hier leerde ik commercieel denken, professioneel communiceren in een zakelijke omgeving en theorie omzetten naar praktijk.

Bij Blokaansluiting.nl als commercieel medewerker informeerde en begeleidde ik klanten bij het terugvorderen van energiebelasting. Ik leerde mensen op een toegankelijke manier overtuigen, bezwaren weerleggen en vertrouwen opbouwen in een commercieel gesprek.

Bij Callwise was ik actief in B2C sales van energiecontracten. Ik scherpte hier mijn salesvaardigheden aan, waaronder het voeren van verkoopgesprekken, omgaan met bezwaren en het snel inschatten van klantbehoeften. Deze rol leerde mij hoe ik onder druk een gesprek kan sturen en hoe belangrijk een goede follow-up is.

Door al deze ervaringen heb ik mezelf ontwikkeld tot iemand die sociaal, gemotiveerd en leergierig is. Ik vind het belangrijk om mezelf te blijven verbeteren en nieuwe vaardigheden te ontwikkelen. Ik haal energie uit samenwerken, doelen behalen en het bedenken van commerciële oplossingen.