

SZAKÁCS NAPSUGÁR RÉKA

Telefon: +36 30 545 6670
E-mail: szakacsnapsugar@gmail.com
Lakóhely: 9200 Mosonmagyaróvár
www.linkedin.com/in/napsugár-réka-szakács

SZAKMAI PROFIL

A Business Consultancy International szak hallgatója vagyok, nemzetközi marketing és értékesítés specializáción. Kiemelten érdeklődöm a digitális marketing, a márkamenedzsment, a fogyasztói magatartás és az értékesítés iránt. Tanulmányaim során több nemzetközi projektben is részt vettem, többek között a Henkellel és az ADSOTECH vállalattal együttműködve. Ezek során gyakorlati tapasztalatot szereztem a piackutatás, az üzleti elemzés és a B2B-értékesítési technikák alkalmazása területén. A nemzetközi környezetben folytatott tanulmányaim fejlesztették kommunikációs és együttműködési készségeimet, valamint alkalmazkodóképességemet. Feladataimat maximális energiával és elkötelezettséggel végzem. 2027 januárjától teljes munkaidős szakmai gyakorlati lehetőséget keresek, ahol alkalmazhatom a meglévő tudásomat és további gyakorlati tapasztalatot szerezhetek.

TANULMÁNYOK

University of Applied Sciences Wiener Neustadt, Austria **2023. szeptember - 2027. július**
Business Consultancy International, Nemzetközi marketing és értékesítés specializáció

- Releváns tantárgyak: Marketingstratégia és -tervezés, Alkalmazott értékesítés, Stratégiai márkamenedzsment, Értékesítési csapatok menedzsmentje, Fogyasztói magatartás, Nemzetközi üzleti jog
- Szakdolgozatom témája: A Z generáció luxusdivat-fogyasztása: a vásárlási döntéseket befolyásoló pszichológiai tényezők

Mosonmagyaróvári Kossuth Lajos Gimnázium és Kollégium **2019 - 2023**
Érettségi bizonyítvány

PROJEKTEK ÉS TEVÉKENYSÉGEK

Henkel × FH Wiener Neustadt - Színfogó (Colour Catcher) projekt **2026. szeptember - jelenleg**
Projektcsapattag - egyetemi üzleti projekt

- A Színfogó olaszországi értékesítésének növelését célzó stratégia kidolgozása egy 9 fős csapat tagjaként
- A Henkel által biztosított piaci adatok elemzése és értékesítésorientált javaslatok megfogalmazása

International Sales Week 2026 - Helsinki, Finnország **2026. május**
Erasmus+ nemzetközi intenzív program

- Egyetememet képviselve, a kiválasztott 7 hallgató egyikeként vettem részt a Haaga-Helia Egyetem által szervezett nemzetközi B2B értékesítési versenyen
- Az ADSOTECH és a KONE Marine valós üzleti esetén alapuló, háromfordulós értékesítési szimulációban vettem részt egy 4 fős nemzetközi csapat tagjaként, prezentációs, igényfelmérési és tárgyalástechnikai feladatokat végezve, SPIN értékesítési technikákat alkalmazva

Applied Selling - B2B-értékesítési szerepjáték **2026. június**
Értékesítési képviselő

- B2B-értékesítési szimuláció során a Salesforce CRM-rendszert mutattam be lehetséges megoldásként, célzott kérdésekkel és aktív hallgatással feltárva az ügyfél igényeit
- Értékesítési, kommunikációs és tárgyalástechnikai módszereket alkalmaztam egy következő üzleti megbeszélés egyeztetése érdekében

KÉSZSÉGEK ÉS NYELVTUDÁS

- **Számítógépes ismeretek:** Microsoft 365 (Word, Excel, PowerPoint, Teams), Microsoft Access, Google Workspace, Canva, CapCut
- **Nyelvtudás:** magyar (anyanyelv), angol (C1), német (B1), francia (A2)