**პერსონალური ინფორმაცია**  **გიორგი დოლიძე**

**Curriculum Vitae**

 (+995) 322 74 63 39 (+995) 599 50 98 98

 georgedolidze.gd@gmail.com

დაბადების თარიღი: 23 ივლისი, 1993 წ. | ეროვნება: ქართველი

**სამუშაო გამოცდილება**

2017 წლის 13 დეკემბრიდან - დღემდე **გაყიდვებისა და მარკეტინგის დირექტორი**

სასტუმრო პორტა კავკასია ყაზბეგი

თბილისი (საქართველო)

 ორგანიზაციის პროფილი: სტუმარმასპინძლობა, ტურიზმი

**ფუნქცია-მოვალეობები:**

- მონაწილეობა ორგანიზაციის სტრატეგიების შემუშავებასა და მიზნების დასახვაში

- ინტენსიური თანამშრომლობა პარტნიორებთან

- შემოსავლების მენეჯმენტი

- B2B შეხვედრები

- ფინანსური ხარჯთაღრიცხვის წარმოება

- გუნდური მუშაობა

- გუნდის ხელმძღვანელობა და სწავლება

- სასტუმროს ბიზნეს სტრატეგიების შემუშავება

- მიზნის დასახვა და მიზანთან შესაბამისობაში სამოქმედო გეგმის განხორციელება

- მომხმარებლისთვის უმაღლესი ხარისხის მომსახურების უზრუნველყოფა დროის

 ნებისმიერ მონაკვეთში

- გაყიდვების გუნდის წევრებთან ერთად აქტიური მონაწილეობა გაყიდვების სფეროში

 ახალი ცოდნის დაუფლების მიზნით

- პროფესიული გადამზადებისთვის დამატებითი საჭიროებების განსაზღვრა ინფორმაციის

 შეგროვებასა და გაყიდვების გუნდთან მუდმივ ინტერაქციაზე დაყრდნობით

- ძირითადი ბალანსის პოტენციალის განსაზღვრა ორგანიზაციისათვის

- საბაზრო არეალთან დაკავშირებული გაყიდვების ყველა სამოქმედო გეგმის

 განხორციელება

- ახალი ბაზრისა და ბიზნეს შესაძლებლობების იდენტიფიცირება და გაყიდვების ზრდა

- გაყიდვების გუნდთან ერთად მონაწილეობა შეხვედრებში პოტენციურ კლიენტებთან

 გაყიდვების აგენტის მხარდაჭერისა და ამ საკითხში მისი უნარ-ჩვევების განვითარების

 მიზნით

- ბაზრის კვლევა, კონკურენტუნარიანობა

- პოზიტიური ურთიერთობების დამყარება მომხმარებლებთან თანამშრომლობის

 განმტკიცების მიზნით

- სარეკლამო მასალის მომზადება სასტუმროს პოპულარიზაციის მიზნით

2016 წლის 1 თებერვლიდან - დღემდე **CEO & თანადამფუძნებელი**

 Hospitality Solutions & Consulting Group (HSC Group)

 თბილისი (საქართველო)

 ორგანიზაციის პროფილი: სტარტაპი, კონსულტირება, სტუმარმასპინძლობა, ტურიზმი

  **მოვალეობები:**

- მონაწილეობა ორგანიზაციის სტრატეგიების შემუშავებასა და მიზნების დასახვაში

- მჭიდრო თანამშრომლობა პარტნიორი სასტუმროების წარმომადგენლებთან

- შემოსავლების მენეჯმენტი

- B2B შეხვედრები

- ორგანიზაციის სტრატეგიის განვითარება

- მომსახურების გაუმჯობესება

- ორგანიზაციის პოპულარიზაცია

- ბაზრის კვლევა

- კონსულტირება

25 დეკემბერი, 2014 –

10 დეკემბერი, 2017

**ზოგადი რეზერვაციები & გაყიდვების მენეჯერი**

LikeGeorgia (Turi.ge-ს განყოფილება)

თბილისი (საქართველო)

ორგანიზაციის პროფილი: ტურიზმი

**მოვალეობები:**

- სასტუმროების მონაცემთა ბაზების შექმნა, მონიტორინგი, განახლება

- მჭიდრო თანამშრომლობა პარტნიორი სასტუმროების წარმომადგენლებთან

- მონაწილეობა ტურისტული პაკეტების მომზადებაში

- მონაწილეობა ორგანიზაციის სტრატეგიების შემუშავებასა და მიზნების დასახვაში

- შემოსავლების მენეჯმენტი

- ორგანიზაციის სტრატეგიის განვითარება

- გაყიდვების/მარკეტინგის მენეჯმენტი

- B2C/B2B სამომხმარებლო სერვისი

- ღონისძიებათა მენეჯმენტი

- სოციალური მედიის მართვის სტრატეგიები

- B2B შეხვედრები

- მონაწილეობა ტურიზმის გამოფენებში

- სერვისის გაუმჯობესება

- ორგანიზაციის პოპულარიზაცია

- ახალი პარტნიორების მოძიება

- ვებ-გვერდზე განთავსებული ინფორმაციის მონიტორინგი

- ბაზრის კვლევა

- რეზერვაციების მიღება ტურებსა და სასტუმროებზე და სათანადო რეაგირება

- ყოველკვირეული და ყოველთვიური ანგარიშების მომზადება

10 ნოემბერი, 2013 –

10 დეკემბერი, 2017

**სასტუმროებისა და გაყიდვების მენეჯერი**

Turi.ge (სასტუმროების პრო & მეტგლობალური გაყიდვების აგენტი საქართველოში)

თბილისი (საქართველო)

ორგანიზაციის პროფილი: ტურიზმი

მოვალეობები:

- სასტუმროების მონაცემთა ბაზების შექმნა, მონიტორინგი, განახლება

- მჭიდრო თანამშრომლობა პარტნიორი სასტუმროების წარმომადგენლებთან

- სათანადო რეაგირება რეზერვაციებზე

- მონაწილეობა ტურისტული პაკეტების მომზადებაში

- ორგანიზაციის ვებ-გვერდის ინფორმაციის რეგულარული განახლება (ფასები,

 ხელმისაწვდომობა, ა.შ.)

- ყოველკვირეული და ყოველთვიური ანგარიშების მომზადება

- საერთაშორისო რეზერვაციის სისტემების სარეკლამო აგენტი (Metglobal.com (DMC),

 Hotelspro.com)

- სასტუმროების მონაცემთა ბაზების, ინფორმაციის, ანგარიშების მართვა

- მეტგლობალური და სასტუმროების პრო პოპულარიზაცია საქართველოში

- ახალი პარტნიორების მოძიება

- ორგანიზაციის პოპულარიზაცია

- გაყიდვების/ მარკეტინგის მენეჯმენტი

- ღონისძიებათა მენეჯმენტი

- B2C/B2B სამომხმარებლო სერვისი

2013 წლის 1 ოქტომბრიდან – **გაყიდვების მენეჯერი**

დღემდე შიოს მარანი

თბილისი (საქართველო)

ორგანიზაციის პროფილი: ღვინის ქარხანა

 **მოვალეობები:**

- გაყიდვების ზრდა

- ზრუნვა ორგანიზაციის განვითარებაზე

- ორგანიზაციის პოპულარიზაცია და რეკლამირება უცხოურ ბაზარზე

- მჭიდრო თანამშრომლობა დისტრიბუტორებთან უცხოურ სამიზნე ბაზარზე

- გაყიდვების სტრატეგიული დაგეგმვა

- ახალი პარტნიორული კავშირების მოძიება სამიზნე ბაზრებიდან

- შეკვეთების მიღება საზღვარგარეთის ქვეყნებიდან

- სხვა მოვალეობები მოთხოვნის შესაბამისად

1 აპრილი, 2012 – **საკონსულტაციო განყოფილების მენეჯერი**

1 სექტემბერი, 2013 სასტუმრო “კახეთი”

თბილისი (საქართელო)

ორგანიზაციის პროფილი: ტურიზმი

 **მოვალეობები:**

- სასტუმროს ოპერაციათა/სერვისების მონიტორინგი

- კონსულტაცია OTA arena-სთვის

- შემოსავლების მენეჯმენტი

- სერვისის ხარვეზების მოძიება და აღმოფხვრა

- ზრუნვა სასტუმროს განვითარებაზე

- სასტუმროს პოპულარიზაცია და რეკლამირება

- მჭიდრო თანამშრომლობა და კონსულტაციები ტურისტულ კომპანიებთან

- სტრატეგიული დაგეგმარება

- პერსონალის სამსახურში მიღება, სწავლება და მონიტორინგი

- სამუშაო განრიგის შედგენა ინდივიდუალური პირებისა და გუნდებისათვის

- სათანადო სტანდარტების შემუშავება და გაუმჯობესება

- სხვა მოვალეობები მოთხოვნის შესაბამისად

**განათლება და ტრენინგები**

22 სექტემბერი, 2017– დღემდე **გამოყენებითი ეკონომიკის სადოქტორო საგანმანათლებლო პროგრამა**

ი.გოგებაშვილის სახ.თელავის სახელმწიფო უნივერსიტეტი სტუდენტი

სექტემბერი, 2016 –

სექტემბერი, 2017

**ბიზნეს ადმინისტრირების მაგისტრი მენეჯმენტში**

ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტი მაგისტრი

*ათვისებული საგნები:* ინგლისური ენა (C1), ეკონომიკა (მიკროეკონომიკა & მაკროეკონომიკა), ბიზნეს სტატისტიკა, მოწინავე მარკეტინგი, მოწინავე ფინანსები, მოწინავე მენეჯმენტი, საბანკო საქმე, ფინანსური მენეჯმენტი, თანამედროვე მენეჯმენტი, მარკეტინგ-მენეჯმენტი, ა.შ.

3 ოქტომბერი, 2011 – 2015 **ბიზნეს ადმინისტრირების ბაკალავრი მენეჯმენტში**

ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტი ბაკალავრი

თბილისი (საქართველო)

*ათვისებული საგნები:* ინგლისური ენა (B2-C1), ეკონომიკის საფუძვლები (მიკროეკონომიკა & მაკროეკონომიკა), ბიზნეს სტატისტიკა, მარკეტინგის საფუძვლები, ფინანსების საფუძვლები, მენეჯმენტის საფუძვლები, საბანკო საქმე, ფინანსური მენეჯმენტი, ა.შ.

24 სექტემბერი, 2009 –

31 ივლისი, 2010

**ბუღალტერი**

პროფესიული საგანმანათლებლო ცენტრი “პრესტიჟი”

თელავი (საქართველო)

Curriculum Vitae

2010 ქართული პროფესიული საგანმანათლებლო ცენტრების ბიზნეს კონკურსი

 (I ადგილი)

*ჩატარების ადგილი* --- თბილისი (საქართველო)

*ორგანიზატორი* --- ბრიტანეთის საბჭო

2011 ახალგაზრდული სემინარის ღირებულებები, პოლიტიკა და კომუნიკაცია

*ჩატარების ადგილი* --- თბილისი (საქართველო)

*ორგანიზატორი* --- WFD კონსერვატორული პროგრამა (დიდი ბრიტანეთი)

2011 HR უნარ-ჩვევები, სემინარი

*ჩატარების ადგილი* --- თბილისი (საქართველო)

*ორგანიზატორი* --- თავისუფალი უნივერსიტეტი

2011 PR ტექნოლოგიები, სემინარი

*ჩატარების ადგილი* --- თბილისი (საქართველო)

Curriculum Vitae

*ორგანიზატორი* --- თავისუფალი უნივერსიტეტი

2011 მენეჯმენტური უნარ-ჩვევები, სემინარი

*ჩატარების ადგილი* --- თბილისი (საქართველო)

Curriculum Vitae

*ორგანიზატორი* --- თავისუფალი უნივერსიტეტი

2012 სხეულის ენა, სემინარი

*ჩატარების ადგილი* --- თბილისი (საქართველო)

Curriculum Vitae

*ორგანიზატორი* --- ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტი

2012 კომუნიკაციის ტექნიკა, სემინარი

*ჩატარების ადგილი* --- თბილისი (საქართველო)

Curriculum Vitae

*ორგანიზატორი* --- ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტი

2012 პრეზენტაციის ტექნიკა, სემინარი

*ჩატარების ადგილი* --- თბილისი (საქართველო)

Curriculum Vitae

*ორგანიზატორი* --- ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტი

2012 დისკუსიის ტექნიკა, სემინარი

*ჩატარების ადგილი* --- თბილისი (საქართველო)

Curriculum Vitae

*ორგანიზატორი* --- ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტი

2012 გუნდური მუშაობის ტექნიკა, სემინარი

*ჩატარების ადგილი* --- თბილისი (საქართველო)

Curriculum Vitae

*ორგანიზატორი* --- ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტი

2013 ლიდერული უნარ-ჩვევები, სემინარი

*ჩატარების ადგილი* --- ბრიუსელი (ბელგია)

Curriculum Vitae

*ორგანიზატორი* --- ევროპის სახალხო პარტია (EPP)

2014 ქართველი ახალგაზრდობა ბიზნეს ფორუმზე

*ჩატარების ადგილი* --- თბილისი (საქართველო)

Curriculum Vitae

*ორგანიზატორი* --- AISEC საქართველო

**უნარ-ჩვევები**

მშობლიური ენა ქართული

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **გააზრება** | **საუბარი** | **წერა** |
| მოსმენა | კითხვა | ინტერაქცია | პროდუქცია |  |
|  შესანიშნავი შესანიშნავი  | შესანიშნავი შესანიშნავი  | შესანიშნავი |
| შესანიშნავი შესანიშნავი | კარგი კარგი | კარგი |
| საბაზისო საბაზისო | საბაზისო საბაზისო | საბაზისო |

სხვა ენები

ინგლისური

რუსული

გერმანული

კომუნიკაციური უნარ-ჩვევები - გუნდური მუშაობა: უნარი შევიძინე განათლების მიღების პროცესში და სამუშაო

 გამოცდილებით

- კომუნიკაბელურობა: ყოველთვის ადვილად ვამყარებ კონტაქტს ხალხთან და ვქმნი

 მეგობრულ ატმოსფეროს

- კულტურათაშორისო უნარ-ჩვევები: მაქვს სხვადასვხა კულტურის წარმომადგენლებთან კონტაქტისა და ერთობლივი მუშაობის გამოცდილება

- შემგუებლობა: მაქვს უნარი ადვილად შევეგუო სტრესულ გარემოს

 - პრეზენტაბელურობა: პრეზენტაციების მომზადებისა და წარდგენის მრავალწლიანი

 გამოცდილება

ორგანიზატორული / მენეჯერული უნარები:

- კონცენტრირებული და საქმის ერთგული

- დროის მართვის კარგი მენეჯერი

- პასუხისმგებლობის მაღალი გრძნობით გამორჩეული

- დიპლომატიური

- კარგი ლიდერული უნარები

- ანალიტიკური უნარები

- კრიტიკული

მართვის მოწმობა B კატეგორია

კომპიუტერული უნარ-ჩვევები - კომპეტენტური ყველა საოფისე პროგრამაში

- Adobe Photoshop

- Corel Draw

- Booking.com Extranet

- Metglobal DMC, HotelsPro Extranet Accounts

- Expedia Extranet

- Tripadvisor Extranet

- Opera (GDS)

- Micros & Oracle systems