Bιογραφικό Σημείωμα

Παραστατίδης Αδαμάντιος

**Ημερ. Γέννησης: 27/05/1994**

**Δ/νση: Θεοδοσίου Σταύρου 24**

**Κινητό: 6976079699**

**e-mail: adamantios.parastatidis@gmail.com**

**Linkedin profile: Adamantios Parastatidis**

**Οικ. Κατάσταση: Άγαμος**

**Στρατιωτικές Υποχρεώσεις: Ολοκληρωμένες**

Επαγγελματική Εμπειρία – Καθήκοντα

**Απρίλιος – Ιούλιος 2017 Πρακτική Άσκηση: Γραμματέας στο Εμπορικό/Βιομηχανικό Επιμελητήριο Θεσσαλονίκης (ΕΒΕΘ) στο τμήμα Εξαγωγών**

**Καθήκοντα:**

* + - * Εξυπηρέτηση πολιτών με εξαγωγική δραστηριότητα στην περιοχή της Θεσσαλονίκης.
			* Επικοινωνία με εκτελωνιστές και επιχειρηματίες για τη γραφειοκρατική τους εξυπηρέτηση.
			* Έλεγχος καταλληλότητας εγγράφων και έκδοση Πιστοποιητικών Καταγωγής με τη χρήση Πληροφοριακού Συστήματος.
			* Τελική επικύρωση και αρχειοθέτηση πιστοποιητικών και άλλων εγγράφων.

**Σεπτέμβριος 2019 –** **Δόκιμος Έφεδρος Αξιωματικός ειδικότητας Οικονομικού στο 201 Κέντρο Δεκέμβριος 2020 Εφοδιασμού της Πολεμικής Αεροπορίας**

**Καθήκοντα:**

* + - * Έρευνα αγοράς σε προμηθευτές εσωτερικού μέσω e-mail για την προμήθεια υλικών ή υπηρεσιών επισκευής για μη πολεμικά αεροσκάφη.
			* Παρακολούθηση Διαθέσιμων πιστώσεων με τη χρήση του πληροφοριακού συστήματος της ΠΑ (MIS).
			Επικοινωνία με προμηθευτές και συλλογή οικονομικών προσφορών.
			* Σύνταξη και αποστολή αιτημάτων προμήθειας σύμφωνα με τις διατάξεις της ισχύουσας νομοθεσίας και τις προδιαγραφές των αξιωματικών από τα τμήματα του εφοδιασμού.
			* Γραμματειακή εξυπηρέτηση των μειοδοτών για την ολοκλήρωση της τελικής αγοράς.

 *Συστατική Επιστολή Σμηνάρχου Ι. Βερέμη*

[*https://prnt.sc/1i1pot1*](https://prnt.sc/1i1pot1%20)

Εκπαίδευση

**2012-2018**  **Πτυχιούχος του τμήματος Μάρκετινγκ και Διοίκησης Λειτουργιών**

*Πανεπιστήμιο Μακεδονίας/ Τμήμα Οργάνωσης Και Διοίκησης Επιχειρήσεων*

[*https://prnt.sc/1i1qowa*](https://prnt.sc/1i1qowa)

**2017-2018** **Κάτοχος μεταπτυχιακού διπλώματος στη Λογιστική & Χρηματοοικονομική με εξειδίκευση στη Χρηματοοικονομική**

*Πανεπιστήμιο Μακεδονίας/ Τμήμα Λογιστικής Και Χρηματοοικονομικής*

[*https://prnt.sc/1i1qfx2*](https://prnt.sc/1i1qfx2)

Δεξιότητες

**ΓΝΩΣΕΙΣ Η/Υ** • Πολύ καλή γνώση **Microsoft Office** (Word, Excel, Power Point και Access)

 *ACTA Certfied Computer User Syllabus 1.0*

[*https://prnt.sc/1i1p2sn*](https://prnt.sc/1i1p2sn)

**ΞΕΝΕΣ ΓΛΩΣΣΕΣ** • Άριστη γνώση **Αγγλικών**

 *Certificate of Proficiency in English C2 (University of Michigan)*

[*https://prnt.sc/1i1pf2g*](https://prnt.sc/1i1pf2g)

 • Βασική γνώση **Γερμανικών**

  *Goethe-Zertifikat B1 (Goethe Institut)*

[*https://prnt.sc/1i1rvtn*](https://prnt.sc/1i1rvtn)

Δημοσιέυσεις

 **Διπλωματική εργασία**--Πανεπιστήμιο Μακεδονίας, Θεσσαλονίκη, 2018 με τίτλο: “Πρακτικές Management Που Ανακτούν Την Τραπεζική Εμπιστοσύνη” [*https://dspace.lib.uom.gr/handle/2159/22408*](https://dspace.lib.uom.gr/handle/2159/22408)

Σχετικά Βιβλία - Audiobooks

* + - * The Psychology of Selling ~ *Brian Tracy*
			* Blue Ocean Strategy *~*  [*W. Chan Kim*](https://en.wikipedia.org/wiki/W._Chan_Kim)
			* Secrets of Closing the Sale ~ Zig Ziglar
			* Way of The Wolf ~ *Jordan Belfort*
			* Building a Storybrand ~ *Donald Miller*
			* The Ultimate Sales Machine ~ *Chet Holmes*
			* The Greatest Salesman in the World ~ *Og Mandino*
			* Pitch Anything ~ *Oren Klaff*
			* Sell or Be Sold ~ *Grant Cardone*
			* Little Red Book of Selling ~ *Jeffrey Gitomer*
			* How to Win Friends and Influence People ~ *Dale Carnegie*