

PROFIL ZAWODOWY

- Doświadczony trener i konsultant;
- Doświadczenie i dobre wyniki w sprzedaży;
- Umiejętność zarządzania zespołami i projektami.

DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE

2005 - obecnie HOUSE OF SKILLS, Warszawa**Trener/ konsultant**

- Prowadzenie szkoleń;
- Sprzedaż usług szkoleniowo – doradczych;
- Zarządzanie kompleksowe projektami szkoleniowo – doradczymi;
- Projektowanie szkoleń: System Sprzedaży Sandler Sales Institute®, Zarządzanie Zespołem, Zarządzanie Sprzedażą, Negocjacje, Coaching, Zarządzanie Zmianą;
- Wybrani klienci: Bank Pekao S.A., Bank Zachodni WBK, Carlsberg Polska, eCard, Grupa Hotelowa Orbis, Link4, Mastercard, PKO BP (Inteligo), PKP Polski Linie Kolejowe, PTK Centertel, Raiffeisen Bank Polska, Telekomunikacja Polska, Wittchen.

2004 – 2005 SSSSS Sp z o.o., Oddział w Polsce**Sales Manager**

- Realizacja strategii sprzedaży na rynku polskim i zarządzanie departamentem sprzedaży;
- Sprzedaż usług dla klientów korporacyjnych i instytucjonalnych;
- Zarządzanie dystrybucją przez sieć agencyjną biur podróży;
- Stworzenie działu sprzedaży, który doprowadził do uzyskania III pozycji na rynku przewoźników niskokosztowych (14,6% udziału w rynku przewoźników niskokosztowych na koniec 2005 r.).

2003 – 2004 XXXXX FINANCIAL SERVICES**Menadżer ds. szkoleń i standardów sprzedaży**

- Stworzenie i zarządzanie systemem szkoleń w agencjach sprzedażowych;
- Wdrożenia standardów szkoleń produktowych w agencjach sprzedaży bezpośredniej i wśród partnerów zewnętrznych;
- Wdrożenie programu szkoleniowego dla handlowców w agencjach;
- Prowadzenie szkoleń sprzedażowych i produktowych;
- Zarządzanie przepływem informacji produktowych do agencji sprzedaży bezpośredniej i partnerów zewnętrznych.

2002 – 2003 DDDD – Szkolenia, Warszawa**Asystent zespołu szkoleń Kepner-Tregoe/Konsultant**

- Koordynacja projektów szkoleniowych;
- Prowadzenie szkoleń/ warsztatów;
- Sprzedaż usług szkoleniowo-doradczych;
- Administracja szkoleń, opracowywanie i przygotowywanie materiałów szkoleniowych.

EDUKACJA

2002 Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania – Executive MBA

2001 Wydział Nauk Ekonomicznych Uniwersytetu Warszawskiego – mgr ekonomii

DZIAŁALNOŚĆ DODATKOWA

2002 Założyciel Klubu Kibica Polonii Warbud Warszawa

2000 Organizator XIV Kongresu Stowarzyszenia Psychologii Międzykulturowej

1995 – 2000 AIESEC – Międzynarodowe Stowarzyszenie Studentów

Członek Narodowej Grupy Trenerów

Stworzenie cyklu edukacyjnego dla członków AIESEC Polska (ok. 1000 osób)

Prowadzenie szkoleń w ramach cyklu edukacyjnego

Prezydent Komitetu Lokalnego

Zarządzanie strategiczne i operacyjne komitetem lokalnym (ok. 50 osób)

JĘZYKI OBCE

Angielski – biegły w mowie i piśmie

Rosyjski – podstawowy

DODATKOWE INFORMACJE

Obsługa komputera: pakiet MS Office (Word, Excel, Power Point, Outlook)

Prawo jazdy kat. B

Zainteresowania: koszykówka, żeglarstwo (żeglaz jachtowy), nurkowanie (CMAS P1), podróże, zarządzanie międzykulturowe

WZORNEC