

CV

Mirosław Koźniewski
46 lat
ul. Spytka z Melsztyna 17/2
09-767 Grudziądz
0503-243-762
mirosław.koźniewski@op.pl

foto

Najważniejsze osiągnięcia zawodowe

- Restrukturyzacja działu handlowego firmy w branży automotive, która zaowocowała wzrostem sprzedaży o 30% w ciągu 10 miesięcy i zmniejszeniem zatrudnienia o 10%
- Stworzenie sieci resellerów na terenie województw: pomorskiego, warmińsko-mazurskiego i kujawsko-pomorskiego (17 podmiotów) dla firmy z branży IT
- Nawiązanie kontaktów handlowych z producentami odzieży z Chin i Japonii dla przedsiębiorstwa odzieżowego

Doświadczenie zawodowe

2003 - **dyrektor handlowy w PromoCars sp. z o.o**

Główne obowiązki: zarządzanie działem sprzedaży, eksportu, logistyki kontaktami z odbiorcami: sieciami sklepów i punktami ASO, planowanie i realizacja budżetu sprzedaży, analiza rynku i konkurencji

1996-2003 **regionalny dyrektor handlowy w ITSolution**

Główne obowiązki: zarządzanie regionalnym działem sprzedaży, organizacja sieci resellerów, rekrutacja pracowników do działu sprzedaży, współkształtowanie strategii sprzedaży na terenie Polski, planowanie i realizacja regionalnego budżetu sprzedaży

1993-1996 **Sales Manager w Krulis Polska**

Główne obowiązki: kontakt z kluczowymi klientami i wykonawcami, stworzenie sieci przedstawicieli handlowych dedykowanych do obsługi sieci handlowych oraz sklepów detalicznych, organizacja współpracy z producentami zewnętrznymi (również z Dalekiego Wschodu), organizowanie targów, prezentacji, itp.

1987-1992 **Młodszy specjalista/specjalista ds. zakupów w Urzędzie Wojewódzkim z Bydgoszczy**

Główne obowiązki: zaopatrywanie urzędu w niezbędne do działalności towary, kontakt z dostawcami, negocjacja warunków, itp.

Wykształcenie

1983-1987	Wydział Handlu Zagranicznego w Szkole Głównej Planowania i Statystyki w Warszawie (obecnie SGH)
1994-1995	Studia podyplomowe „Sprzedaż w gospodarce wolnorynkowej” (Uniwersytet Gdański, Wydział Ekonomiczny)
2003-2004	program Executive MBA – Szkoła Główna Handlowa

Kursy, szkolenia

Zarządzanie:	zarządzanie zmianą, zarządzanie kryzysem, zarządzanie konfliktem, motywowanie pracowników
Sprzedaż:	zarządzanie sprzedażą, sprzedaż B2B, techniki sprzedaży, budowa efektywnych kanałów dystrybucji
Marketing:	wprowadzanie nowych produktów na rynek, marketing a sprzedaż, strategie marketingu
Finanse:	podstawy księgowości, zarządzanie finansami – wstęp, polityka finansowa firmy a udział w rynku

Języki obce

angielski	mówienie, pisanie, czytanie – biegle
niemiecki	mówienie, czytanie – biegle, pisanie – dobrze
rosyjski	mówienie – komunikatywnie, pisanie, czytanie - podstawy