

Telefon: +48 601827155
Mail: wolski.marek@wp.pl

■ PROFIL ZAWODOWY

Manager z 20-letnim doświadczeniem zawodowym w zarządzaniu jednostkami gospodarczymi, działami handlowymi, rozwoju, marketingu, produkcji i montażu zdobytym w sektorze budowlanym (budownictwo kubaturowe, systemy konstrukcji stalowych).

Posiadam dogłębną wiedzę i doświadczenie z zakresu finansów przedsiębiorstwa, zarządzania działami handlowymi, projektami oraz w specyfice procesów przetargowych. Umiejętnie zarządzam dużymi zespołami. Cechuję się umiejętnością analitycznego myślenia i szybkiego rozwiązywania problemów, delegowania zadań, koordynacji wielu zadań w tym samym czasie, umiejętnością współpracy z innymi jednostkami organizacyjnymi oraz współpracownikami każdego szczebla. Posiadam doświadczenie w pracy w środowisku międzynarodowym. Posługuję się trzema językami obcymi.

Wykorzystywane narzędzia techniczne / biznesowe:

- znajomość środowiska Windows (Excel, Word, Power Point),
- AUTOCAD,
- ARCHICAD,
- MS Project
- Norma
- Corel Draw

■ KLUCZOWE KOMPETENCJE

- Doskonałe umiejętności organizacyjne i handlowe, poparte bogatym doświadczeniem zawodowym i wykształceniem technicznym.
- Nastawienie na skuteczne i efektywne realizowanie celów biznesowych.
- Umiejętności analityczne.
- Elastyczność, zdolność dostosowania się do panujących warunków.

■ DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE

XII 2011- **Interim Manager** – branża budowlana (www.palido.pl)

- 2014 – Schnell Group – **Konsultant** - wdrożenie systemu Schnell Home na rynek polski
- 2013 - JW CONSTRUCTION Sp. z o.o. – **Dyrektor ds. Rozwoju** - restrukturyzacja zakładu prefabrykacji konstrukcji żelbetowych
- 2012/2013 – Zakar Sp. z o.o. – **Konsultant** - tworzenie i wdrażanie systemu ISO 9000
- 2012 - ABM Solid Group; WKS Dębno – **Dyrektor Zarządzający** - restrukturyzacja zakładu konstrukcji stalowych

VIII 2010 – XI 2011 **BBR Polska Sp. z o.o.** (www.bbr.pl) – **Business Development Manager**
infrastruktura drogowa, budownictwo mostowe

Zakres obowiązków:

- współpraca z istniejącymi klientami i pozyskiwanie nowych
- pozyskiwanie i nadzór nad realizacją nowych kontraktów
- analiza rynku, ofert, przetargów, określenie możliwości rozwoju firmy
- współpraca z architektami, wykonawcami, inwestorami,
- wybór firm współpracujących w zakresie: projektowania, produkcji, realizacji kontraktów
- przygotowanie ofert , umów, warunków współpracy, nadzór nad realizacją projektów
- standaryzacja procedur wewnątrz firmy, prowadzenia oceny umów i koordynacja składania dokumentacji przetargowej; opracowanie i wprowadzenie standardowych, jednorodnych ofert, form postępowania dla firmy
- nadzór na procedurami przetargów publicznych
- wprowadzanie nowych produktów do oferty firmy; wdrażanie nowych rozwiązań uatrakcyjniających dotychczasowe produkty pod względem technologicznym, finansowym, produkcyjnym
- rozbudowa działu rozwoju

Sukcesy:

- restrukturyzacja działu rozwoju i kosztorysowania; stworzenie 3 centrów pozyskiwania informacji w 3 oddziałach firmy
- zmiana sposobu pozyskiwania informacji; aktywne działania na zewnątrz firmy
- wprowadzenie systemu murów oporowych do oferty produktowej firmy, jako element kompletujący możliwości
- podniesienie wartości sprzedaży z 40 do 70 mln pln w ciągu 14 miesięcy

III 2004 – VI 2010 **Własna działalność gospodarcza** – branża budowlana

➤ grudzień 2006 - czerwiec 2010 – **Business Development Manager** na Polskę w hiszpańskiej firmie **Acieroid S.A.** (Barcelona) (www.acieroid.es , www.grupoacieroid.com) – produkcja, projektowanie, montaż obiektów budowlanych opartych na technologii stalowej

Zakres obowiązków:

- stworzenie polskiego oddziału firmy
- budowanie strategii działalności oddziału w Polsce i krajach ościennych
- pozyskiwanie nowych i rozwój dotychczasowych rynków zbytu na produkty i usługi firmy w Europie Wschodniej
- aktywna współpraca z inwestorami, biurami architektonicznymi, zarządzanie programami współpracy z lokalnymi władzami oraz grupami środowiskowymi, nadzór nad procesem wyszukiwania nowych gruntów/obiektów pod inwestycje
- pozyskiwanie i nadzór nad realizacją kontraktów zgodnie z umowami, pod względem finansowym, technologicznym, logistycznym, prawnym; koordynacja prac Dyrektorów Kontraktów; współpraca z Inwestorami
- osiąganie zaplanowanych celów (zgodnie z wcześniejszym planem budżetowym),
- działanie promocyjno – marketingowe, reprezentowanie i uczestnictwo w konferencjach, spotkaniach izb handlowych i targach branżowych.

Sukcesy:

- stworzenie polskiego oddziału firmy (ok. 70 osób: administracja, finanse, projektowanie, dział realizacji)
- wprowadzenie firmy na rynek polski
- m. in. podpisanie 3 kontraktów i nadzór nad ich skuteczną realizacją na ogólną wartość ok. 150 mln €

➤ 2004 – 2007 - **Ultrachem Sp. z o.o. – Współwłaściciel** – import drewna egzotycznego z Indonezji

II 2003-II 04 **Selena S.A. / Siloxane Sp. z o.o., Sima Technologie Przemysłowe Sp. z o.o.** (branża – chemia budowlana) – **Dyrektor Handlowy**

Zakres obowiązków / Sukcesy:

- reanimacja działalności spółki córki – Siloxane Sp. z o.o.
- integracja dwóch firm : Siloxane i Sima Technologie Przemysłowe
- odbudowa rynku odbiorców i pozycji firmy na nim
- udoskonalenia i dostosowanie linii produktowej do potrzeb i wymagań rynku
- restrukturyzacja działu handlowego pod względem osobowym i merytorycznym
- wprowadzenie procedur dla poszczególnych działów firmy
- połączenie dwóch jednostek gospodarczych w jedną całość
- reorganizacja stylu pracy działu handlowego i technicznego

VII 1999-I 02 **Lindab Sp. z o.o.**- (branża – stalowe systemy budowlane, hale, pokrycia dachowe i elewacyjne), (www.lindab.pl) - **Dyrektor Oddziału Profili Budowlanych**

Zakres obowiązków:

- budowanie strategii działalności oddziału (49 osób)
- zarządzanie i nadzór nad bieżącymi i długofalowymi działaniami poszczególnych działów
- (handlowy, techniczny, marketingu, produkcyjno-magazynowy, logistyczny, centrum szkoleniowe)
- nadzór nad finansami oddziału
- prowadzenie pełnej polityki zakupów
- tworzenie planów rozwojowych, rozszerzanie oferty handlowej
- wdrażanie nowych strategii dystrybucji
- dbałość o stały wzrost udziału przedsiębiorstwa w rynku
- odpowiedzialność za wizerunek marki na rynku
- reprezentowanie interesów firmy w kraju, jak i za granicą

Sukcesy:

- zmiana charakteru działalności firmy na produkcyjno- handlowo- projektową
- wprowadzenie do oferty systemu budownictwa kubaturowego i szkieletowego
- przejęcie dwóch firm konkurencyjnych: Butler, Astron
- osiągnięcie pozycji lidera wśród polskich dostawców konstrukcji stalowych w budownictwie

VII 1995-VII 99 **Lindab Sp. z o.o** (branża – stalowe systemy budowlane), (www.lindab.pl) -
Dyrektor Sprzedaży

Zakres obowiązków:

- współtworzenie strategii działań handlowych i budżetów
- kontrola poziomu sprzedaży
- nadzór nad pracą działu handlowego (8 osób)
- tworzenie i realizacja programów promocyjnych
- prowadzenie szkoleń dla dystrybutorów i firm wykonawczych
- budowa sieci sprzedaży, zapewnienie ilościowego i jakościowego jej wzrostu
- odpowiedzialność za kontakty i negocjacje handlowe z kluczowymi klientami
- stała analiza sytuacji rynkowej, badania rynkowe

Sukcesy:

- budowa pozycji firmy na rynku pokryć dachowych i materiałów elewacyjnych – firma osiągnęła status jednego z 3 największych dostawców w Polsce i miano najrzetelniejszego partnera; firma wyznaczała trendy techniczne, jakościowe i etyczne na rynku materiałów budowlanych
- rozbudowa sieci dystrybucyjnej z 20 do 150 aktywnie działających punktów sprzedaży
- otwarcie rynków Europy Wschodniej dla produktów koncernu; otworzenie oddziału na Ukrainie
- stworzenie najsilniejszego i najskuteczniejszego zespołu handlowego w branży
- stworzenie między-korporacyjnego programu szkolenia dekarzy i budowa Centrum Szkoleniowego
- wprowadzanie systemu jakości ISO 9000 i 14000, jako pierwsza firma w tym segmencie rynku

XII 1994- VII 95 **Artbau Aluminium** (branża- aluminiowe systemy architektoniczne) - **Konstruktor**

Zakres obowiązków:

- opracowywanie projektów budowlanych i wykonawczych
- wykonywanie kosztorysów projektowych
- redagowanie dokumentów opisowych
- prowadzenie nadzoru na etapie robót
- prowadzenie kontaktów z klientami

Projekty:

- projekt i nadzór nad realizacją elewacji Banku Zachodniego w Rudzie Śląskiej

■ WYKSZTAŁCENIE

1988-95 **Politechnika Warszawska**

Wydział Inżynierii Lądowej

Specjalność : Technologia i Organizacja Budownictwa

■ SZKOLENIA

- 2014 Inwenta Sp. z o.o – Interim Management
- 2011 Masters Centrum Szkolenia Biznesu A&A Polańska – Warsztaty Umiejętności Menedżerskich
- 2010 Masters Centrum Szkolenia Biznesu A&A Polańska – Zarządzanie Finansami dla Menadżerów
- 2001 Kurs ISO 9000 (seminarium dla kierownictwa) organizowane przez Renaissance Technology Group
- 1995 Kurs komputerowego wspomagania projektowania -AUTOCAD
- 1994 Kurs Ekonomiki Budownictwa i Managementu na Politechnice Warszawskiej

■ JĘZYKI OBCE

- angielski - bardzo dobra
- rosyjski - dobra
- hiszpański - podstawowy

■ DODATKOWE INFORMACJE

- praktyczna i teoretyczna wiedza w tworzeniu i zarządzaniu zespołem handlowym (przedsiębiorstwem)
- praktyczna i teoretyczna wiedza we wprowadzaniu i zarządzaniu produktem, budową marki, budżetowaniem
- wiedza dotycząca zagadnień logistycznych
- wiedza dotycząca finansowych i marketingowych zagadnień biznesu
- wiedza z zakresu zamówień publicznych, FIDIC, prawa budowlanego, handlowego
- doświadczenie w pracy w środowiskach międzynarodowych
- bardzo dobre umiejętności prezentacyjne i negocjacyjne
- zdolności do obiektywnej i analitycznej oceny sytuacji
- umiejętność do motywowania i zarządzania zespołem pracowników
- otwartość na zmiany i innowacyjność
- odporność na stres oraz upór i zdecydowanie w działaniu
- doświadczenie w sprzedaży B2B
- 2001- *Honorowy członek zarządu Izby Projektowania Budowlanego*

■ ZAINTERESOWANIA

- sport: piłka nożna , szachy
- bieżące sprawy ekonomiczno-polityczne