

# CURRICULUM VITAE

**Paweł Miller**

## DOŚWIADCZENIE I ZAINTERESOWANIA

- Zarządzanie strategiczne spółkami – produkcja, ubezpieczenia, bankowość, inwestycje, fundusze emerytalne
- Restrukturyzacje, zmiany modelu działania, wdrażanie nowych produktów i otwieranie nowych rynków
- Dystrybucja, sprzedaż, zarządzanie rynkiem i produktami
- Zarządzanie, fuzje i przejęcia, start-upy, zarządzanie łączącymi się organizacjami, interim management
- Praca w Radach Nadzorczych spółek giełdowych (Boryszew, Impexmetal, Nordea Bank, Suwary, Hygienika, Hawe), z branży finansowej (Allianz TFI, Tryg Ubezpieczenia) oraz prywatnych, zarządzanie z perspektywy właścicielskiej
- Zainteresowania: efektywność przedsiębiorstw, innowacje, bankowość, ubezpieczenia, private equity, bankowość inwestycyjna, fundusze inwestycyjne, budowa/rozbudowa sieci sprzedaży, nowe kanały dystrybucji

## ŚCIEŻKA ZAWODOWA

### **04/2009 – obecnie Właściciel i Zarządzający Nordstar**

Nordstar jest firmą doradczą w obszarze pozyskiwania finansowania i poprawy płynności przedsiębiorstw oraz przejęć i fuzji (M&A). Od początku działalności pozyskał 360 mln PLN dla swoich klientów, w formie długu (kredyty, obligacje, gwarancje). Obsługiwał transakcje M&A dla spółek giełdowych i prywatnych, zarówno po stronie sprzedaży, jak i zakupu przedsiębiorstw w Polsce i za granicą (min. Niemcy, Włochy, Chiny, USA). Specjalizacja w branżach: produkcja (automotive, materiały budowlane, materiały dekoracyjne, spożywczy), sieci detaliczne i handel, energia odnawialna, telekomunikacja. W ramach Nordstar prowadzona jest także firma windykacyjna, wykonująca usługi dla firm leasingowych (min. Raiffeisen Leasing, mLeasing, Caterpillar) o przychodach 1,5 mln w 2012 r.

### **06/2011 – ... Przewodniczący Rady Nadzorczej Hygienika SA, notowanej na GPW, 12/2013 - ... członek Rad Nadzorczych PTI SA, VELTO SA**

**11/2012 – 02/2013 Prezes Zarządu Deutsche Capital Management AG.** Funduszu inwestycyjnego z siedzibą w Monachium, aktywa w zarządzaniu 5 mld EUR – nieruchomości, samoloty, silniki lotnicze, farmy solarne.

Zakres odpowiedzialności:

- Zarządzanie funduszem inwestycyjnym, ocena projektów i decyzje inwestycyjne (nieruchomości, energia odnawialna, lotnictwo)
- Restrukturyzacja zadłużenia i zobowiązań funduszu – zmniejszenie ekspozycji (gwarancji) o 27 mln Eur
- Opracowanie nowej strategii dla funduszu – otwarcie linii biznesowej dla inwestorów instytucjonalnych, projekt ekspansji na rynki CEE – Polska, Rosja, analizy projektów w Polsce
- Zarządzanie procesem sprzedaży spółki-córki DCM Real Estate Management

**04/ 2011 – do 11/2012**

**Członek Zarządu Boryszew SA**, odpowiedzialny za rozwój sektora automotive i M&A, operacyjnie zarządza jako CEO Boryszew Automotive Plastics z 5 fabrykami części samochodowych w Niemczech (4) i Czechach (1) o przychodach 210 mln eur (2011)

Zakres odpowiedzialności:

- Odpowiedzialny za projekty M&A w Grupie Boryszew,
- projekty związane z rozwojem, relacjami z klientami OEM (Grupa VW, BMW, Daimler i inni)
- Restrukturyzacja spółek, projekty zwolnień pracowników, wyminaa części pracowników na usługi zewnętrzne i outsourcing, agencje pracy tymczasowej, w tym pracowników z Polski
- centralizacja niektórych funkcji (finanse, księgowość, sprzedaż, R&D)

Osiągnięcia:

- Wynegocjowanie podwyżek cen od jednego z OEM na poziomie 67 mln Eur przez okres 4 lat
- Pozyskanie finansowania 12 mln Eur w oparciu o gwarancję landu Sachsen-Anhalt
- Re-organizacja i centralizacja niektórych funkcji, projekt przeniesienia funkcji księgowych i payroll do Polski (via Grant Thornton)
- Osiągnięcie dodatniego wyniku na poziomie 40 mln PLN w 2012 r. podległych spółek (one-off i operacyjny)
- Pozyskanie finansowania dla projektów zakupu Maflow w Polsce (70 mln PLN), poprzez kredyty pomostowy z ING Bank i Lease-back w ING Lease
- Zarządzanie projektem budowy fabryki w Rosji (Niżnyj Novgorod), inwestycja 27 mln Eur

**11/2006 – 01/ 2009 Allianz Polska, Allianz Bank Polska SA, Prezes Zarządu**

Allianz Bank był częścią 3 co do wielkości ubezpieczyciela w Polsce, podmiotu Grupy Allianz, największego ubezpieczyciela w Europie. Raportowanie bezpośrednio do szefa Grupy Allianz Polska i pośrednio do Allianz New Europe w Monachium w Niemczech.

Zakres odpowiedzialności:

- Pełna odpowiedzialność za projekt powołania Allianz Bank w wysokości 200 mln Euro
- Proces uzyskania licencji bankowej i operacyjnej
- Opracowanie strategii, modelu biznesowego, struktury i business planu
- Project Management budowy banku – kanałów dystrybucji, centrali banku, operacji, oferty produktowej, procedur i polityk bankowych
- Zarządzanie pracami Zarządu Banku, bezpośrednia odpowiedzialność za Sprzedaż (01—07 '08), Ryzyko, Product Management, Legal&Compliance, Marketing, HR and Office Management
- Uczestnictwo w pracach Allianz Banking Operational Committee, Frankfurt, Niemcy

Osiągnięcia:

- Uzyskanie licencji bankowej i operacyjnej
- Postawienie kompletnej infrastruktury bankowej – centrali i sieci lokalizacji dla 60 oddziałów w ciągu 1 roku
- Rekrutacja podstawowego zespołu menadżerskiego i projektowego (70 osób – centrala i sprzedaż)
- Opracowanie i implementacja koncepcji funkcjonowania banku, opartej o x-selling, bancassurance/assurbanking z udziałem sieci agentów Allianz, CRM, internet i pośredników zewnętrznych

**12/2001 – 10/2006**

**Nordea Życie Polska, Prezes Zarządu, NL Życie, Prezes Zarządu (2005-2006), Nordea OFE, Dyrektor Sprzedaży (2005-2006), Co-szef Nordea Life and Pensions w Polsce**

Nordea to największa skandynawska grupa finansowa, Nordea Życie była 7 co do wielkości towarzystwem ubezpieczeń na życie w Polsce, Nordea OFE był 6 co do wielkości OFE. Raportowanie do szefa Nordea Life and Pensions, członka zarządu Grupy Nordea

Zakres odpowiedzialności:

- Planowanie i egzekucja strategicznych celów biznesowych spółek life and pensions Grupy Nordea w Polsce
- Zarządzanie pracami Zarządów 2 towarzystw ubezpieczeniowych (Nordea i NL), bezpośrednia odpowiedzialność za sprzedaż.
- Odpowiedzialność za sprzedaż, operacje, Marketing, IT w spółkach życiowych i OFE
- Zarządzanie pracą 120 pracowników centrali, 500 agentów wyłącznych, 4500 wyłącznych agentów zewnętrznych (OFE), relacjami z zewnętrznymi pośrednikami i brokerami
- Lokalna odpowiedzialność za akwizycję i połączenie ze spółkami Sampo – wielkość transakcji 130 mln Euro, największa transakcja tego typu w Polsce
- Bezpośrednie zarządzanie 3 kanałami dystrybucji (wyłączny, zewnętrzny i bancassurance)
- Zapewnienie wdrożenia strategii bancassurance/ assurbanking Nordea przez członkostwo w radach nadzorczych spółek Grupy Nordea (Nordea Bank, Nordea ubezpieczenia)

Osiągnięcia:

- Zwiększenie wolumenu sprzedaży (new business) z 36 mln PLN (2001) do PLN 560 mln PLN (2006)
- Restrukturyzacja spółki – redukcja zatrudnienia o 60%
- Centralizacja procesów obsługowych, implementacja nowego systemu IT
- Stworzenie i wdrożenie systemu samofinansowania się kanałów dystrybucji (w tym własnego)
- Znaczące zmniejszenie udziału kosztów stałych; wdrożenie innowacyjnych produktów – open platform UL, Variable Unit-Linked

**06/2000 – 11/2001**

**AMC Polska, Prezes Zarządu**

Raportowanie do Wiceprezesa Sprzedaży, AMC International.

Zakres odpowiedzialności:

- Strategiczne i operacyjne zarządzanie jako jedno-osobowy Zarząd AMC Polska, części niemiecko-szwajcarskiego koncernu sprzedaży bezpośredniej
- Zarządzanie siecią 400 sprzedawców, 20 osób w centrali

Osiągnięcia:

- Restrukturyzacja operacji spółki, organizacja magazynów i logistyki
- Zwiększenie efektywności sprzedaży poprzez zmiany w systemie kredytowania zakupów
- Podniesienie standardów sprzedaży, wzrost realizacji zamówień, wprowadzenie nowych linii produktowych

**02/1999 – 05/2000**

**ING Nationale Nederlanden**

**Dyrektor ds. Rozwoju 01/2000 – 05/2000**

**Dyrektor Regionalny ds. Współpracy z Bankiem Śląskim 02/1999 – 01/2000**

Raportowanie do Prezesa Zarządu ING Nationale-Nederlanden, Wiceprezesa ds. Sprzedaży

Zakres odpowiedzialności:

- Sprzedaż ubezpieczeń na życie i OFE ING NN klientom Banku Śląskiego za pośrednictwem 300 agentów afiliowanych przy oddziałach Banku Śląskiego
- zarządzanie projektami rozwoju sprzedaży związanych ze wzrostem efektywności rekrutacji i sprzedaży oraz nowymi produktami
- Członek ISIS Team – odpowiedzialnego za wdrożenie skomputeryzowanego systemu sprzedaży w całej sieci ING NN
- Sprzedaż produktów bankowych przez agentów – kredyty hipoteczne i karty kredytowe

Osiągnięcia:

- Opracowanie i wdrożenie koncepcji sprzedaży polis klientom banku
- Pierwsze w Polsce wdrożenie sprzedaży produktów kredytowych przez agentów ubezpieczeniowych – 1200 agentów sprzedających kredyty hipoteczne i 2000 agentów sprzedających kredyty hipoteczne
- W 1999 r. sprzedaż 20 000 OFE klientom banku, polis życiowych o składce łącznie 15 mln PLN (2,5 polisy/agenta/miesięcznie)

**11/1997 – 01/1999**

**Citibank Polska, Dyrektor Sprzedaży, Citibusiness; Vice-president, Citibank**

Citibusiness to start-up w Citibank Polska powołany do obsługi segmentu małych i średnich przedsiębiorstw (obrot 3-35 mln USD), część międzynarodowego projektu dla 13 krajów świata (min RPA, Malezja, Tajwan, Czechy)

Zakres odpowiedzialności:

- Odpowiedzialność za wynik finansowy (P&L responsibility) sprzedaży i zarządzanie sprzedażą
- Stworzenie organizacji sprzedaży, call-centre, zespołu wsparcia sprzedaży i szkoleń
- Współtworzenie i implementacja modelu biznesowego
- Opracowanie i wdrożenie systemu prowizyjnego
- Odpowiedzialność za wolumeny sprzedaży – kredytów, depozytów, liczbę klientów, wysycenie produktami portfela klientów I przychodowość
- Uczestnictwo w Executive Committee (Polska) i Sales Committee projektu (Malezja) w związku z wdrożeniem systemu zarządzania sprzedażą Siebel w 13 krajach

Osiągnięcia:

- Pozyskanie 900 klientów i osiągnięcie wyniku netto 1,5 mln USD po 8 miesiącach działalności
- Wprowadzenie zmian w organizacji – przejście od modelu opartego o branże na oparty o podział geograficzny

**03/1994 – 11/1997**

**Commercial Union Polska**

**Dyrektor ds. Ubezpieczeń Grupowych 04/1995- 11/1997**

Zakres odpowiedzialności:

- Odpowiedzialność za wynik finansowy linii biznesowej grupowego ubezpieczenia z funduszem inwestycyjnym
- Zarządzanie działem ubezpieczeń grupowych – 30 osób w centrali, 440 agentów
- Zarządzanie całością procesów w ubezpieczeniach grupowych - tworzenia produktów, oceny ryzyka, rekrutacji, szkoleń, sprzedaży, obsługi polis grupowych – z wyjątkiem księgowości, obsługi roszczeń i inwestycji

Osiągnięcia:

- Wdrożenie pierwszego w Polsce ubezpieczenia grupowego na życie z funduszem inwestycyjnym (01/1995) , przeszkolenie łącznie około 1500 agentów

- Stworzenie kompletnego działu ubezpieczeń grupowych, wewnętrznych procedur, OWU, implementacja systemu IT obsługi polis CLAS
- Ustanowienie relacji i przeszkolenie grupy około 200 brokerów
- Przekroczenie planów sprzedaży, ok. 30 mln PLN składki rocznej, 5% GWP Commercial Union (1997)

**09/1994 – 04/1995**

**Specjalista ds. Ubezpieczeń Grupowych**

Opracowanie OWU produktu ubezpieczenia grupowego z funduszem, zasad underwritingu, systemu kwotacyjnego, formularzy i dokumentacji ubezpieczeniowej

**03/1994 – 09/1994**

**Trener**

Członek zespołu trenerów odpowiedzialny za szkolenia podstawowe, techniki sprzedaży i analizę finansową. Przeprowadził szkolenia dla około 3000 agentów, wdrożył system sprzedaży i analizy finansowej w oparciu o standardy LUATC (Kanada)

**Urząd Miasta Torunia 1993 – 1994**

**Rzecznik Prasowy**

Odpowiedzialny za politykę medialną i relacje z inwestorami z władzami Torunia. Wydawca biuletynu informacyjnego. Członek zespołu współpracującego ze Światową Organizacją Zdrowia (WHO), Projekt Zdrowych Miast – prowadzenie szkoleń i promocja zdrowego stylu życia w miastach

**Uniwersytet im. Mikołaja Kopernika w Toruniu**

**Magister Sztuki – konserwacja Malarstwa i Rzeźby Polichromowanej 1985 – 1993**

**LO im S. Żeromskiego w Łławie, profil matematyczno-fizyczny 1980 – 1984**

POZOSTAŁA DZIAŁALNOŚĆ

**12/2013 – członek Rad Nadzorczych PTI SA, VELTO SA, notowanych na GPW**

**06/2011 – ... Przewodniczący Rady Nadzorczej Hygienika SA, notowanej na GPW**

**2002 – 2006 członek Rady Nadzorczej Nordea Bank Polska SA i Nordea Ubezpieczenia (później Tryg)**

**06/2009 – 04/2011 członek Rad Nadzorczych spółek giełdowych: Impexmetal SA i Boryszew SA, Suwary SA, HAWA SA**

**2007-2009 członek Rady Nadzorczej TFI Allianz**

**2001 – 2006 członek Polskiej Izby Ubezpieczeń, wyróżniony złotym medalem za zasługi dla ubezpieczeń w 2005**

**2000 – Prezes Fundacji Sztuki ING**

**1989 – 1992 Mieszkał i podróżował w Wielkiej Brytanii i Australii**

**1994 – 2008 Mówca publiczny, prelegent konferencji w Polsce i za granicą (Warszawa, Praga, Amsterdam) tematy zarządzania i sprzedaży i marketingu**

**1994 – 2006 uczestnik wielu szkoleń organizowanych przez LIMRA, Commercial Union, Citibank, ING i Nordea z zarządzania, bankowości, ryzyka kredytowego, zarządzania zmianą**

**1994 – 2001 trener, przeprowadził osobiście około 300 szkoleń z zagadnień sprzedaży, zarządzania, motywacji i rozwoju osobistego**

INFORMACJE PERSONALNE

Data urodzenia 15<sup>th</sup> grudnia 1966

Żonaty, 2 dzieci

Hobby: lektura - ekonomia, psychologia biznesu, przywództwo; podróże, kolekcjonowanie sztuki i antyków z Azji Płd. Wschodniej

Znajomość języków: Angielski biegle, Niemiecki – dobry, Rosyjski – dobry

Telefon kontaktowy: + 48 601 27 37 39

e-mail: [pawel.miller@nord-star.pl](mailto:pawel.miller@nord-star.pl)

**Informacji na temat ścieżki zawodowej mogą udzielić:**

Arkadiusz Kreżel – Przewodniczący RN Boryszew SA

Pawel Dangel, Szef Grupy Allianz w Polsce

Jaroslaw Myjak, Country Head Commercial Union Poland, CEO CU Life, obecnie Wiceprezes PKO BP

Klaus Junker, Head of Allianz New Europe

Allan Polack, Head of Life and Pensions, Nordea Group (2003-2006)

Seppo Iivessalo, Head of Life and Pensions, Nordea Group (2001-2003)

Rolf Drummer, VP Sales AMC International

John Wylie, CEO ING Nationale-Nederlanden

Shirish Apte, CEO Citibank Poland