

Bogusława Matuszewska



Kompetencje i umiejętności	<ul style="list-style-type: none">• Szeroka wiedza dotycząca zarządzania, sprzedaży, procesów oraz systemów IT i rozległe doświadczenie w zakresie zarządzania organizacjami na rynku telekomunikacyjnym z solidnymi podstawami technologicznymi – zarówno po stronie dostawcy, jak i operatora.• Wyjątkowe umiejętności przywódcze i w zakresie przeprowadzania programów reorganizacyjnych, zarówno w obszarach strategicznych, jak i taktycznych.• Zdolność efektywnej komunikacji, wdrażania kompleksowych konceptów i projektów.• Umiejętność zarządzania rozległymi projektami transformacyjnymi w obszarach procesowych i systemowych.• Umiejętność budowania silnych, profesjonalnych relacji biznesowych z kluczowymi klientami.• Aktywne i skuteczne poszukiwanie nowych obszarów biznesowych.• Silna orientacja na klienta i zachowanie skoncentrowane na osiągnięciu celów połączone z wysokimi standardami etycznymi.• Konsekwencja w działaniu i branie pełnej odpowiedzialności za podejmowane decyzje.• Umiejętność efektywnego planowania i zdolności organizacyjne.
Doświadczenie zawodowe	<p>↓ <i>Od 12.2013,</i> <i>Foundation FSCD Polska, Warszawa</i></p> <p>Prezes Fundacji – organizacja non profit</p> <p>Misja Zwiększanie świadomości technologii cyfrowych i ich potencjału kreowania zmian poprzez zbudowanie platformy dla wymiany wiedzy i zbierania doświadczeń oraz analizy praktycznych business case-ów dla menadżerów z poziomu C.</p> <p>↓ <i>Od 16.10.2012 do 25.10.2013,</i> <i>PGE Polska Grupa Energetyczna S.A., Warszawa</i></p> <p>Wiceprezes ds. Startegii i Rozwoju</p> <p>Zakres odpowiedzialności dodatkowy do poprzednio opisanego:</p> <ul style="list-style-type: none">• Nadzór (Przewodniczący Rady Nadzorczej) nad działalnością największej spółki w grupie kapitałowej – Górnictwo I Energetyka Konwencjonalna

- Zarządzanie zmianą – opracowanie i nadzór nad wdrażaniem nowych procesów biznesowych w całej Grupie Kapitałowej opartych na nowym Modelu Operacyjnym.
- Opracowanie nowej strategii dla Grupy Kapitałowej i przygotowanie harmonogramu wdrożenia dla całej Grupy łącznie z obszarem sprzedaży hurtowej.
- Zdefiniowanie programu rozwoju w obszarze energii odnawialnej.
- Prowadzenie od strony IT wdrożenia systemu SAP dla całej Grupy (największy projekt SAP w Europie w tamtym okresie).

↓ *Od 05.03.2012 do 15.10.2012,
PGE Polska Grupa Energetyczna S.A., Warszawa*

Wiceprezes ds. Sprzedaży i IT

Zakres odpowiedzialności:

- Opracowanie strategii IT dla całej Grupy zgodnie z celami biznesowymi
- Zarządzanie zmianą – opracowanie i wdrożenie nowych procesów biznesowych dla Centrum Usług Wspólnych IT.
- Określenie nowej strategii w obszarze sprzedaży.
- Zarządzanie efektywnością operacyjną.

↓ *Od 22.06.2010 do 31.12.2011,
Polkomtel S.A., Warszawa*

Wiceprezes, Dyrektor ds. IT i Sprzedaży

Zakres odpowiedzialności dodatkowy do poprzednio opisanego:

- Odpowiedzialność za rozwój, wdrażanie i utrzymanie systemów IT zgodnie z celami biznesowymi
- Odpowiedzialność za realizację inwestycji infrastrukturalnych
- Odpowiedzialność za przebudowę IT w połączeniu z przeprowadzeniem zmian procesów biznesowych dla osiągnięcia lepszych wyników biznesowych – transformacja Business Support Systems
- Zarządzanie zmianą – opracowanie, wdrożenie i utrzymanie nowych procesów zorientowanych biznesowo
- Zarządzanie operacyjne biznesem w celu osiągnięcia wyników biznesowych
- Wdrożenie architektury SOA (Service Oriented Architecture)
- Zarządzanie efektywnością organizacji IT (nadzór nad zespołem 400 pracowników wewnętrznych i 300 zewnętrznych)
- Przebudowa organizacji IT w kierunku orientacji pro-biznesowej.

↓ *Od 01.01.2009 do 22.06.2010,
Polkomtel S.A., Warszawa*

Członek Zarządu, Dyrektor ds. Sprzedaży

Zakres odpowiedzialności:

- Zarządzanie wszystkimi kanałami sprzedaży – zarówno detalicznej, jak i hurtowej dla realizacji celów biznesowych (sprzedaż na poziomie ok. 7,5 mld PLN/rocznie)
- Odpowiedzialność za wdrożenie programu efektywności kanałów sprzedaży
- Zarządzanie zmianą – restrukturyzacja organizacji sprzedażowej w celu dopasowania do sytuacji rynkowej

	<ul style="list-style-type: none"> • Optymalizacja sieci sprzedaży – połączenie efektywności operacyjnej ze strategią biznesową (nadzór nad zespołem 1200 pracowników) • Opracowanie i wdrażanie strategii multikanalowej • Opracowanie strategii właściwego channel-mix w oparciu o preferencje klientów i efektywność kosztową <p>↓ Do roku 2009, Różne pozycje w koncernie Siemens łącznie ze sytanowiskiem Prezesa firmy Siemens Enterprise Communications Sp. z o.o., Warszawa</p>
Szkolenia/ Kwalifikacje	<ul style="list-style-type: none"> • Certified Northern Telecom's System Skills Training – Learning Campus – Sacramento • Certified Siemens' Senior Project Manager – Learning Campus - Munich • Certified Business Process and Controlling – Learning Campus - Munich • Effective Management by Problems Solving • Effective Management by Objectives • Sales Skills - Learning Campus – Munich • Professional Sales Negotiations- Learning Campus – Munich • Sales Training - Kaiser • Leadership by FranklinCovey - Munich • Computer skills include: MS Project, Filemaker-Pro, MS Access, MS PowerPoint, MS Excel, AutoCad, Business Objects, and MS Visio
Wykształcenie	<ul style="list-style-type: none"> • Coaching Certification – Hudson Institute, Santa Barbara, CA- 2010 • Praktyczna Psychologia Społeczna SWPS w Warszawie (2007 – 2008) • MBA, Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, Zarządzanie i Marketing magisterskie studia podyplomowe – Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu (1997-2000) • Wydział Elektroniki, Telekomunikacja, Politechnika Wrocławska (1978-1984)
Języki	<ul style="list-style-type: none"> • polski - biegle • angielski – bardzo dobry • rosyjski- dobry • francuski- pasywny
Hobby	<ul style="list-style-type: none"> • Psychologia społeczna, coaching, rozwój potencjału indywidualnego • Sport – pływanie, joga • Literatura, muzyka.