

KRZYSZTOF TKACZYK



➤ **Wykształcenie i kwalifikacje**

Studia wyższe:

- Absolwent **Politechniki Warszawskiej**, Wydział Elektryczny, specjalność: Sieci i Systemy Elektroenergetyczne (1995)- tytuł: Mgr Inżynier

Studia podyplomowe:

- UTH im. H. Chodakowskiej, Zarządzanie i Marketing (1999)
- Szkoła Główna Handlowa, MBA Zarządzanie (2010)

Kursy, szkolenia, inne:

- Franklin Covey, Przywództwo XXI wieku (2017)
- Ośrodek Szkoleń i Informacji EFFECT, Certyfikowany Project Manager (2015)
- Schneider Global Business Development, Contract Management (2001)
- General Electric - Six sigma Green Belt - 2004,
- CECOR GE – 2009,
- Contract Management - 1998, 2001,
- Mastering Negotiations in Professional Sales - 2000,
- Członek Zespołu Mazowieckiego Klastra Energii – 2016, 2017
- Uprawnienia SEP - bez ograniczeń

➤ **Doświadczenie zawodowe**

2017.11 **ZPUE S.A.** **Dyrektor Departamentu Sprzedaży Eksportowej**

2015.07 – 2017.10 **Mitsubishi Electric Europe BV**
Manager Departamentu Kontraktów i Rozwoju Biznesu

2014.04 – 2015.06 **PRE Edward Biel** **Regionalny Dyrektor Sprzedaży**

2013.06 – 2013.09 **Emerson Network Power**
Manager ds. Klientów Strategicznych

2008.07- 2013 **GE ENERGY**
Manager Rozwoju Nowych Produktów i rynków Sprzedaży

Odpowiedzialny za kluczowe etapy projektów: tworzenie produktów, koszty, budżety oraz terminarze projektów. Koordynowanie zadań programowych wykonywanych przez zespoły projektowe w różnych lokalizacjach. Kooperacja z innymi dywizjami w ramach strategii globalnego rozwoju istniejących i nowych produktów. Definiowanie budżetów i zakresów dla nowych projektów. Wizytowanie i wspieranie klientów w różnych krajach oraz rozwiązywanie problemów. Nadzorowanie i wspieranie zmian projektowych w produktach, wdrażanie zmian w produkcji. Kierowanie projektami poprawy jakości poprzez współpracę z działami firmy (Jakości, Technologii, Produkcji, Zaopatrzenia). Współpraca z dostawcami nad nowymi projektami części oraz produkcją. Odpowiedzialny za tworzenie biznes planów, inicjowanie polityki sprzedaży GE wśród istniejących klientów B2B. Tworzenie i koordynacja celów sprzedażowych. Promowanie koncepcji, produktów i usług firmy poprzez prowadzenie szkoleń lokalnych i międzynarodowych. Raportowanie bezpośrednio do Europejskiego Dyrektora Produkt Managementu.

2005.04 – 2008.06, **Cooper Bussmann UK Ltd / Cooper Industries Poland**
Manager Sprzedaży / Manager Rozwoju Biznesu

Odpowiedzialny za zarządzanie sprzedażą i rozwojem biznesu w Polsce i w krajach Bałtyckich. Tworzenie i realizacja planów biznesowych oraz rozwój sieci sprzedaży w oparciu o istniejących i nowych partnerów oraz sieci dystrybutorów, inicjowanie polityki sprzedaży Cooper Industries wraz z istniejącymi klientami B2B. Tworzenie i koordynacja planów sprzedaży. Promowanie koncepcji firmy, produktów i usług poprzez szkolenia i prezentacje. Raportowanie bezpośrednio do Europejskiego Dyrektora Sprzedaży oraz Dyrektora Generalnego.

2004.06 – 2005.03, **GE Consumer & Industrial** **Manager ds. Marketingu Europa**

Odpowiedzialny za zarządzanie marketingiem produktów przemysłowych w Centralnej i Wschodniej Europie oraz za tworzenie relacji pomiędzy działami sprzedaży w poszczególnych krajach a Biurem Głównym Marketingu GE. Odpowiedzialny za kontrolowanie kosztów, negocjowanie kontraktów z dostawcami, kontrolowanie finansowego i prawnego aspektu sprzedaży w zgodzie i odniesieniu do planów operacyjnych GE.

2002 – 2004.06, **General Electric Power Controls** **Manager Sprzedaży**

Członek zespołu międzybranżowego GE. Odpowiedzialny za zarządzanie regionalnym zespołem sprzedaży oraz rozwojem nowych kanałów sprzedaży, budowaniem relacji z partnerami, dystrybutorami i inwestorami finalnymi (w sektorach budownictwa, infrastruktury i przemysłu). Odpowiedzialny za kontrolę kosztów, negocjowanie umów, organizowanie i kierowanie zespołami do realizacji kontraktów, kontrolowanie finansów i aspektów prawnych sprzedaży w odniesieniu do planów realizacji kontraktów, inicjowanie i kontrola regionalnego budżetu sprzedaży.

1997- 1998 / 2000 - 2002, **Schneider Electric** **Manager Kontraktów**

1998 – 2000, **Schneider Global Business Development** **Manager ds. Klientów Strategicznych**

1995 - 1997, **Schneider Electric** **PMM / Manager Projektów**

1994 - 1995, **Schneider Electric** **Inżynier Projektów Systemów nn**