

Pani Emilia Rogalewicz pełni funkcję członka zarządu od 10 sierpnia 2017 r. W Benefit Systems S.A. odpowiedzialna jest za strategię sprzedaży, rozwój produktów i usług, relacje z partnerami oraz obsługę klienta. Nadzoruje także dział HR i administracji.

Zanim w 2007 r. trafiła do Benefit Systems S.A., przez 2 lata pracowała w firmie ubezpieczeniowej. Od początku pracy w Benefit Systems S.A. uczestniczyła w budowie sieci partnerskiej i sprzedaży kart MultiSport. Od roku 2009 pracowała na stanowiskach menedżerskich, odpowiadając m.in. za koordynowanie pracy zespołu handlowego oraz tworząc strukturę sprzedaży w całej Polsce. Od roku 2013 jako Dyrektor Działu Handlowego odpowiadała za strategię sprzedaży Benefit Systems S.A. oraz realizację celów sprzedaży. Od roku 2016 po połączeniu struktur obsługi klienta i sprzedaży zarządza ponad 200-osobowym zespołem.

Jest absolwentką Wydziału Zarządzania na Politechnice Częstochowskiej. Ukończyła studia podyplomowe z zakresu Zarządzania Zespołami Sprzedaży oraz Psychologii Biznesu dla Managerów na Akademii im. Leona Koźmińskiego w Warszawie. Jest również Absolwentką Szkoły Trenerów Matrik, Szkoły Negocjacji, programu Strategic Leadership Academy w ICAN Institute, a także programów rozwojowych realizowanych przez INSEAD (Francja) oraz IMD (Szwajcaria).

Ms Emilia Rogalewicz has been serving on the Management Board of Benefit Systems S.A. since 10 August 2017. She is responsible for the sales strategy, product and service development, relations with partners as well as customer service. She also supervises the HR and administration department.

Prior to joining Benefit Systems in 2007, she spent two years working for an insurance company. From the onset of her career with Benefit Systems she has participated in the building of partner network and the sales of the MultiSport card. Since 2009, she has been holding managerial positions and has been responsible, among others, for coordinating the work of the sales team and for creating the sales structure across Poland. As the Head of the Sales Department since 2013, she has been responsible for the Benefit Systems' sales strategy and achieving sales targets. Starting from 2016, following the merger of the customer service and the sales departments, she has been managing a team of over 200 people.

Ms Emilia Rogalewicz graduated from the Faculty of Management at the Częstochowa University of Technology. She has also completed postgraduate studies on sales team management and business psychology for executives at the Kozminski University in Warsaw. She is also a graduate of the Matrik Trainers School, the School of Negotiation, the Strategic Leadership Academy programme of the ICAN Institute, and of the development programmes supported by the Institut Europeen d'Administration des Affaires (INSEAD) (France) and by the International Institute for Management Development (IMD) (Switzerland).