

# Jarosław Bartosiak

---

**Wiek** 44 lata

**Doświadczenie** 10.2004 – do teraz **MAJA S.C., JIP Sp. z o.o.** Radom  
**Właściciel, prezes zarządu**

- Doradztwo biznesowe,
- Prowadzenie projektów polegających na zdobywaniu źródeł finansowania inwestycji.

01.03.1999 – 31.01.2006 **Pilicka Telefonía Sp. z o.o.** Radom  
**Członek Zarządu (od 01.02.01 do 31.01.06)**

- Odpowiedzialność przed Radą Nadzorczą za realizację Biznesplanu (m.in. budżet),
- Tworzenie Biznesplanu na lata następne,
- Poszukiwanie inwestora strategicznego dla spółki,
- Uczestniczenie w podejmowaniu wszystkich kluczowych dla spółki decyzji.

### **Dyrektor Marketingu (od 01.01.01 do 31.01.06)**

- Zarządzanie działem marketingu całej firmy:
  - Sprzedaż do biznesu, polityka taryfowa,
  - Kluczowi Klienci (korporacyjni), projekty specjalne,
  - Sprzedaż do klientów indywidualnych, wsparcie sprzedaży do biznesu, Biura Obsługi Klienta, własne Call Center, badania rynkowe, marketing, reklama,
  - Tworzenie i rozwój nowych produktów,
  - PR, kreowanie polityki informacyjnej i komunikacji z klientami,
  - Prowadzenie agresywnych działań promocyjno – marketingowych mających na celu „zabranie” klientów innym operatorom,
- Odpowiedzialność za budżet, stworzenie i egzekucja programu obniżki kosztów,
- Polityka kadrowa – rekrutacja, zwalnianie (współpraca z działem prawnym), szkolenia,
- Aktywny sponsoring i działania charytatywne,
- Integrowanie lokalnych środowisk biznesowych.

### **General Sales Manager (od 01.06.99 do 31.12.00)**

- Zarządzanie zespołem 15 przedstawicieli handlowych ds. sprzedaży do klientów biznesowych (SOHO) na terenie trzech byłych województw: radomskiego, piotrkowskiego i tarnobrzeskiego,
- Od marca 1999 do marca 2000 ośmiokrotne zwiększenie sprzedaży do biznesu,
- Odpowiedzialność za prowadzenie 13 Biur Obsługi Klienta (22 osoby),
- Wykorzystywanie systemów dostępu radiowego firm: NORTEL, NEC, SAT (Sagem), AirSpan oraz linii miedzianych i światłowodowych (sektor nowoczesnych technologii),
- Rekrutacja i trening przedstawicieli handlowych,
- Tworzenie polityki taryfowej firmy - Pilicka była pierwszym operatorem telefonii stacjonarnej w Polsce z czterema planami taryfowymi.

### **Sales Manager (od 01.03.99 do 30.05.00)**

- Zarządzanie zespołem 15 przedstawicieli handlowych ds. sprzedaży do klientów biznesowych na terenie trzech byłych województw: radomskiego, piotrkowskiego i tarnobrzeskiego.

1998–1999 **Procter & Gamble** Warszawa  
**PRAM (Preselling Account Manager)**

- Doskonalenie nabytych umiejętności,
- Zarządzanie grupą 6-ciu przedstawicieli handlowych na terenie dawnego woj. radomskiego,
- Swobodne poruszanie się w środowisku Windows (word, excel, power point).

- 1996–1998                      **Procter & Gamble**                      Warszawa  
**VAM (Vanselling Account Manager)**
- Specjalizacja w zarządzaniu organizacją vansellingową na terenie woj. radomskiego (9-ciu przedstawicieli handlowych),
  - Konstruowanie efektywnych planów pracy (odpowiedzialność za ok. 800 klientów i ok. 12 mln PLN/rok),
  - Przeprowadzanie pełnego procesu rekrutacji - umiejętność prowadzenia rozmów kwalifikacyjnych,
  - Prowadzenie pełnego cyklu szkoleń dla podległych pracowników (tytuł dyplomowanego trenera *vansellingu*).
- 1995–1996                      **Procter & Gamble**                      Warszawa  
**WAH (Wholesale Account Handler)**
- Obsługa regionalnego Dystrybutora Procter & Gamble - firmy Pamex Kielce,
  - Zarządzanie organizacją vansellingową na terenie 3 województw (26-ciu przedstawicieli handlowych).
- 1993–1995                      **Procter & Gamble**                      Warszawa  
**RAH (Retail Account Handler)**
- Współpraca z największymi klientami detalicznymi i hurtowymi w woj. radomskim,
  - Rozwijanie technik sprzedaży, negocjacji, obalania obiekcji.
- 1990–1993                      **TEFA Sp. z o.o**                      Radom  
**Kierownik Wydziału Produkcji Przemysłowej**
- Zarządzanie złożoną pod względem pochodzenia i własnych umiejętności grupą 50-ciu pracowników,
  - Odpowiedzialność za produkcję eksportową do Europy Zachodniej (Włochy, Niemcy, Francja).

**Wykształcenie**    1983–1989                      **Politechnika Warszawska**                      Warszawa  

- Magister, inżynier o specjalności: Organizacja i Zarządzanie Przemysłem

2000–2002    **Executive MBA University of Maryland USA/Uniwersytet Łódzki**  

- Master of Business Administration

**Kursy, certyfikaty**

- 2005 – „Zarządzanie konfliktami”,
- 2004 – „Efektywne programy lojalnościowe”,
- 2003 – 2006: „Poświadczenie bezpieczeństwa upoważniające do informacji niejawnych stanowiących tajemnicę państwową oznaczonych klauzulą *ściśle tajne*”,
- 2000 – „Techniki sprzedaży i negocjacji”,
- 1999 – “*The Customer Service Program*”,
- 1997 – „Dyplomowany trener *vansellingu*”

**Umiejętności**

- Język angielski,
- MS Office,
- Prawo jazdy kat B

**Stan cywilny**    Żonaty, troje dzieci

**Hobby**            Podróże, wycieczki rowerowe