

ANDRZEJ SŁOWIK

SALES MANAGER | SALES DIRECTOR | ACCOUNT MANAGER

KONTAKT

+48 517 17 47 17

andrzej.slowik@icloud.com

www.linkedin.com/in/andrzej-slowik

www.andrzejslowik.com

UMIEJĘTNOŚCI

- Zarządzanie Sprzedażą: Bogate doświadczenie w zarządzaniu zespołami sprzedaży, realizacji planów sprzedażowych i osiągnięciu ambitnych celów.
- Relacje z Klientami: Doskonałe umiejętności budowania i utrzymywania relacji z klientami oraz partnerami biznesowymi w środowisku B2B.
- Zarządzanie Regionem: Doświadczenie w zarządzaniu sprzedażą na poziomie regionalnym (wielkopolskie, lubuskie) i współpracy z lokalnymi dystrybutorami.
- Obsługa CRM: Znajomość systemów CRM (Oracle Siebel, Microsoft Dynamics, IBM Lotus) pozwalająca na skuteczne zarządzanie bazą klientów i raportowanie wyników.
- Biegła znajomość języka angielskiego (C1)
- Prawo jazdy kat. B

WYBRANE SZKOLENIA I CERTYFIKATY

- Zdalne zarządzanie zespołem rozproszonym
- Motywowanie 3.0 Jak motywować pozafinansowo?
- Przywództwo w działaniu
- „Obudź w sobie lidera”
- Sales Drive Management – Jak egzekwować plany krótko i długoterminowe w zespole sprzedaży
- Podstawy Scrum i Agile
- Marketing – Co każdy z badaniach wiedzieć powinien
- Innowacyjność w Biznesie
- „Ocena kompetencji pracowników”
- „Z odwagą w nieznanym, czyli rzecz o coachingu”
- Grytviken Game
- Lider w alfabecie pokoleń, czyli jak motywować i rozwija przedstawicieli pokoleń BB, X, Y, Z
- Solution Selling
- Zaawansowane techniki sprzedaży
- Seek&Sale Training – jak zostać hunterem
- Synteza Wypowiedzi
- Rozwój kreatywności – poszukiwanie nowych rozwiązań
- Excel VBA
- Power Query

Doświadczony lider z ponad 10-letnim doświadczeniem w zarządzaniu sprzedażą i zespołami rozproszonymi w sektorach IT i telekomunikacyjnym. Moje działania cechuje ukierunkowanie na osiągnięcie ambitnych celów poprzez budowanie skutecznych strategii sprzedażowych, optymalizację procesów oraz rozwój zespołów. Jako naturalny przywódca inspiruję ludzi do działania, łącząc silną relacyjność z analitycznym myśleniem i umiejętnością szybkiego podejmowania decyzji. Jestem osobą przedsiębiorczą, dynamiczną i skoncentrowaną na wynikach, z pasją do dużych projektów oraz długoterminowych celów. Wyróżnia mnie zdolność strategicznego słuchania i precyzyjnej komunikacji, co pozwala na efektywne negocjacje oraz budowanie trwałych relacji z klientami i partnerami biznesowymi. Lubię wyzwania i zmienność, które napędzają moją efektywność i rozwój zawodowy.

DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE

Kierownik Mikroregionu Poznań - Region Poznań

P4 Sp. z O.O. | Wynalazek 1; 02-677 Warszawa

11/2018 - 07.2024

- Osiągnięcie wzrostu i celów sprzedażowych poprzez skuteczne zarządzanie 60-osobowym zespołem sprzedaży
- Budowa strategii i planów sprzedaży oraz nadzór nad ich realizacją
- Tworzenie oraz realizacja strategii rozwoju i sprzedaży produktów, rozwiązań i usług
- Optymalizacja procesów sprzedażowych
- Zarządzanie zespołem odpowiedzialnym za sprzedaż i obsługę Klienta
- Definiowanie krótko- i długoterminowych celów handlowych oraz ich efektywne osiągnięcie
- Zapewnienie rozwoju zespołu na potrzeby realizacji sprzedaży i rozwoju zgodnego ze strategią firmy
- Bieżące zwiększanie efektywności i wydajności obsługiwanych procesów biznesowych
- Kontrola wszystkich czynności związanych z procesami handlowymi
- Wsparcie operacyjne kluczowych Partnerów Biznesowych
- Projektowanie i wdrożenie strategicznego planu sprzedaży, poszerzającego bazę klientów firmy i zapewniającego jej silną pozycję
- Przygotowywanie i prowadzenie warsztatów i szkoleń
- Zarządzanie rekrutacją, wyznaczanie celów, coaching i monitorowanie wydajności przedstawicieli Doradców Biznesowych
- Przygotowywanie ofert handlowych produktów ICT, IoT dla kluczowych klientów
- Budowa długotrwałych relacji z Kontrahentami oraz Klientami
- Negocjowanie warunków współpracy i umów handlowych
- Budowa relacji z strategicznymi dostawcami i producentami
- Monitorowanie i analiza rynku oraz konkurencji
- Prezentowanie raportów dotyczących sprzedaży, przychodów oraz realistycznych prognoz

Koordynator Handlowy - Region Poznań

P4 Sp. z O.O. | Wynalazek 1; 02-677 Warszawa

11/2016 - 11/2018

- Zarządzanie rozproszoną siecią sprzedaży w powierzonym regionie poprzez szybki i rzetelny przepływ informacji oraz efektywną informację zwrotną
- Koordinacja pracy zespołu 80 doradców biznesowych oraz utrzymanie i rozwój relacji handlowych ze strukturą agencyjną
- Zapewnienie najwyższych standardów obsługi i budowanie długoterminowych relacji z klientami biznesowymi poprzez ewaluację i iterację procesów sprzedażowych oraz skupieniu się na jakości obsługi sprzedażowej i posprzedażowej
- Odpowiedzialność za rekrutację i mentoring nowych członków zespołu sprzedażowego

ANDRZEJ SŁOWIK

SALES MANAGER | SALES DIRECTOR | ACCOUNT MANAGER

KONTAKT

- +48 517 17 47 17
andrzej.slowik@icloud.com
www.linkedin.com/in/andrzej-slowik
www.andrzejslowik.com

EDUKACJA

Frontend Developer
Softwear Development Academy
2023 - 2024

Magister
Wyższa Szkoła Hotelarstwa i
Gastronomii w Poznaniu
2005 - 2010

ZAINTERESOWANIA

- Behawiorystka i szkolenie psów
- Rozwój - udział w szkoleniach i warsztatach rozwojowych
- Nowe technologie, AI, IoT
- Podróże - aktywny wypoczynek, city breaking
- Gotowanie - kuchnia włoska i indyjska
- Budowa i renowacja mebli

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji zgodnie z Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (RODO).

DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE

Koordinator handlowy ds. rynku biznesowego - Region Poznań

T-Mobile Polska S.A. | Marynarska 12; 02-674 Warszawa 02/2014 - 06/2016

- Odpowiedzialność za sprzedaż i rozwój bazy klientów w województwach wielkopolskim i lubuskim, zarządzając zespołem 65 osób.
- Osiągnięcie wysokich wyników sprzedażowych (średnia realizacja na poziomie 140%) dzięki wdrożeniu nowoczesnych strategii sprzedażowych i efektywnemu zarządzaniu zespołem.
- Budowanie długotrwałych relacji z kluczowymi klientami, zapewniając wysoki poziom obsługi i satysfakcji.
- Prowadzenie negocjacji warunków współpracy oraz aktywna współpraca z przedstawicielami handlowymi dystrybutorów.
- Koordinacja i monitorowanie działań promocyjnych oraz wsparcia biznesowego u lokalnych partnerów handlowych.

Kierownik sklepu firmowego T-mobile - sklep Poznań Dąbrowskiego

T-Mobile Polska S.A. | Marynarska 12; 02-674 Warszawa 09/2013 - 02/2014

- Kompleksowe zarządzanie sklepem oraz zespołem, co doprowadziło do znacznej poprawy wyników operacyjnych nierentownych lokalizacji.
- Kontrola budżetu sklepu oraz realizacja planów sprzedażowych.
- Kompleksowe zarządzanie działalnością placówki, sprzedażą i zespołem (jego stałe motywowanie i rozwój)
- Kreowanie i wdrażanie nowych rozwiązań dotyczących procesu sprzedaży i obsługi klienta
- Tworzenie planów sprzedażowych oraz kontrola ich realizacji

Konsultant ds. sprzedaży i obsługi klienta - salon Poznań Murawa

T-Mobile Polska S.A. | Marynarska 12; 02-674 Warszawa 10/2008 - 09/2013

- Aktywna sprzedaż produktów i usług operatora
- Realizacja nałożonych planów sprzedażowych, ponad poziom, generowanie wzrostów sprzedaży
- Pozyskiwanie nowych klientów do współpracy (indywidualnych i biznesowych) i rozwijanie z nimi relacji
- Przygotowywanie ofert handlowych
- negocjowanie warunków transakcyjnych
- kreowanie potrzeb