

Imię i Nazwisko: Dominik Staroń
Pełniona funkcja: Prezes Zarządu
Termin upływu kadencji: 10.04.2014 r.

OPIS KWALIFIKACJI I DOŚWIADCZENIA ZAWODOWEGO

- 2013** **Zwoltex Sp. z o.o., Zduńska Wola** (firma produkcyjno – handlowa z branży tekstylnej)
Dyrektor Handlowy
- Zarządzanie działem handlowym i działem marketingu spółki.
 - Analiza i rewizja kierunków sprzedaży produktów spółki, efektywności współpracy z poszczególnymi grupami odbiorców, restrukturyzacja procesów sprzedaży, opracowanie sposobów rozwoju i ekspansji spółki na dotychczasowych i nowych rynkach.
 - Podejmowanie konkretnych działań handlowych mających na celu zwiększenie przychodów i zysków spółki.
 - Opracowanie standardów funkcjonowania spółki w obszarze operacyjnym.
 - Udział w planowaniu produkcji, projektowaniu nowych wzorów i zarządzaniu finansami spółki.
 - Zarządzanie 12 – osobowym zespołem (w tym 8 handlowców i 4 osoby w sklepie fabrycznym).
- 2012 – 2013** **Łódzka Kolej Aglomeracyjna Sp. z o. o., Łódź**
Dyrektor Handlowy
- Opracowanie strategii rozwoju spółki na lata 2013-2016.
 - Opracowanie strategii marketingowo – promocyjnej spółki na podstawie przeprowadzonego badania i analizy rynku oraz potrzeb i oczekiwań pasażerów. Przygotowana strategia zawierała m.in. kształtowanie produktu w zakresie rozwoju, efektywności i jakości usług przewozowych.
 - Stworzenie innowacyjnej koncepcji systemu sprzedaży i dystrybucji biletów.
 - Zarządzanie procesami sprzedaży – kreowanie standardów i procedur związanych ze sprzedażą, administracją, teleinformatyką oraz obszarem zakupów i operacyjnym funkcjonowaniem spółki.
 - Prowadzenie wszelkich działań we współpracy z działem finansowym w zakresie planowania i budżetowania, w szczególności ustalania i rozliczania wysokości dofinansowania z Urzędu Marszałkowskiego.
- 2010 – 2011** **NIOBE Sp. z o. o., Konstantynów Łódzki** (firma handlowa z branży odzieżowej)
Dyrektor Zarządzający / Prezes Zarządu
- Zarządzanie i nadzorowanie działalności spółki w sferach administracyjnych, handlowych, operacyjnych, księgowości, marketingu i sprzedaży (utworzenie spółki – projekt „start up”, opracowanie biznes planu jej rozwoju).
 - Zarządzanie 26 – osobowym zespołem (w tym 5 salonów sprzedaży).
 - Prowadzenie procesów negocjacyjnych w zakresie umów najmu lokali w atrakcyjnych centrach handlowych.
 - Zarządzanie zasobami produktowymi oraz pozyskiwanie źródeł ich finansowania.
 - Przeprowadzenie procesu likwidacji spółki (decyzja o likwidacji spółki podjęta została przez Zgromadzenie Wspólników w celu spieniężenia jej majątku i podziału wartości firmy, po analizie stwierdzającej wyczerpanie się potencjału rozwojowego spółki i niemożliwości jej dalszego rozwijania w sposób organiczny).

2010 – 2011

BOROWIECKI Sp. z o. o., Konstantynów Łódzki (zarządzanie nieruchomościami – budynkami o łącznej kubaturze ponad 10 tys. m² oraz działkami o pow. ponad 3,5 ha).

Prezes Zarządu

- Zarządzanie przedsiębiorstwem w zakresie operacyjnym (wynajem nieruchomości), administracyjnym i finansowym. Zarządzanie majątkiem firmy o wartości ponad 11 mln pln.
- Przeprowadzenie restrukturyzacji finansowej spółki. Prowadzenie procesu negocjacji z bankiem w zakresie posiadanego kredytu inwestycyjnego na uwolnienie kapitału ze zrealizowanej inwestycji (tzw. equity release) i jego wcześniejszej spłaty.
- Redukcja poziomu zatrudnienia z 26 do 2 osób bez konsekwencji prawnych i finansowych dla spółki.
- Przeprowadzenie procesu korzystnej sprzedaży jednej z trzech należących do spółki nieruchomości przemysłowych i przygotowanie warunków do sprzedaży kolejnej.

2007 – 2009

PAWO Sp. z o. o., Pabianice (producent odzieży męskiej)

Dyrektor Handlowy

- Zarządzanie procesami w zakresie sprzedaży detalicznej (salony handlowe) i hurtowej.
- Rozwój sieci sprzedaży poprzez nowo otwierane własne salony sprzedaży detalicznej (26 sklepów). Pozyskiwanie najlepszych powierzchni handlowych i negocjowanie warunków współpracy z wynajmującymi.
- Zarządzanie procesami sprzedaży w oparciu o przygotowywane plany i budżety sprzedażowe. Prowadzenie bieżącej analizy wyników sprzedaży wg SKU i natychmiastowe wprowadzanie działań w zakresie realizacji planów sprzedaży. Wspieranie sprzedaży akcjami promocyjnymi, np. poprzez wysyłanie spersonalizowanych wiadomości sms do wyselekcjonowanej grupy odbiorców.
- Zarządzanie ponad 100 - osobowym działem handlowym oraz 2 - osobowym działem marketingu.
- Wdrożenie projektu dotyczącego zmiany wizerunku firmy wśród firm komercjalizujących powierzchnie handlowe (przedstawienie nowej wizualizacji salonów wraz z prezentacją określonej strategii rozwoju na najbliższe lata), kontrahentów (skrócenie terminów płatności zobowiązań spółki) i odbiorców (remodeling salonów, uatrakcyjnienie i poprawienie oferty produktowej).
- Przeprowadzenie procesu restrukturyzacji i reorganizacji działu sprzedaży. Wynikiem podjętych działań był wzrost liczby salonów o siedem nowych oraz wzrost wyników sprzedaży we wszystkich salonach (w tym w salonach porównywalnych wg metody like-to-like). Finalnie projekt zakończył się osiągnięciem zysku netto w sieci salonów firmowych.
- Podejmowanie skutecznych działań w obszarze promocji spółki i jej produktów przy jednoczesnym ograniczonym budżecie marketingowym.

2002 – 2010

Sanpellegrino Polska Sp. z o. o., Konstantynów Łódzki (producent bielizny i wyrobów pończosznich)

2009 – 2010 **Kierownik Zarządzający Projektem**

2005 – 2008 **Dyrektor Handlowy**

2002 – 2008 **Kierownik ds. Zarządzania Finansami**

- Zarządzanie działem handlowym (50 sklepów własnych, 15 – osobowy dział przedstawicieli handlowych, 4 specjalistów).
- Opracowywanie i wdrażanie planów sprzedaży dla poszczególnych jednostek sprzedażowych.
- Prowadzenie negocjacji w zakresie warunków współpracy z najważniejszymi klientami sieciowymi (Jeronimo Martins Dystrybucja, Carrefour Polska) i zagranicznymi oraz dostawcami surowców i materiałów. Jednym z sukcesów było wynegocjowanie kontraktów ze wszystkimi sieciami handlowymi, uniemożliwiających zwrot niesprzedanego towaru do spółki.
- Przeprowadzenie jednego z największych projektów w obszarze pozyskania klienta - nawiązanie współpracy z największą odzieżową firmą na świecie H&M. Efektem trzyletniego projektu (wielokrotne audytowanie spółki) było podpisanie umowy na wyłączność dostaw kilku wyrobów.

- Współpraca z firmami z Chin w obszarze pozyskania doskonałego źródła zaopatrzenia w towary i surowce.
- Pozyskiwanie powierzchni handlowych dla sieci salonów firmowych oraz negocjowanie warunków umów najmu.
- Koordynowanie projektów marketingowych na krajowym i zagranicznym rynku. Ustalanie standardów w zakresie reklamy, ekspozycji towaru w salonach, akcji promocyjnych i informacyjnych.
- Współpraca z działem produkcji pod kątem planowania i wydajności produkcji.
- Planowanie przepływów finansowych. Kontrola wydatków i kosztów firmy.
- Koordynowanie działań mających na celu pozyskanie zewnętrznych i wewnętrznych źródeł finansowania. Bieżąca współpraca z instytucjami finansującymi działalność operacyjną i inwestycyjną firmy.
- Udział w przeprowadzeniu restrukturyzacji spółki w obszarze finansowym, w wyniku którego firma po kilku latach strat i malejącej sprzedaży, wypracowała wreszcie zysk netto.

Dodatkowe doświadczenia:

2000 – 2009 Gazeta Giełdy Parkiet oraz magazyn Profesjonalny Inwestor

- Regularne pisanie komentarzy giełdowych poświęconych bieżącej sytuacji na warszawskiej giełdzie oraz analizie technicznej, w tym również artykułów z zakresu metod analizy wykresów.

2000 – 2002 Hoga.pl S.A.

- Opracowywanie cotygodniowych analiz indeksów giełdowych (kraj/zagranica), konkretnych spółek, kontraktów terminowych i surowców w oparciu o punktowo – symboliczną metodę analizy wykresów.

WYKSZTAŁCENIE, SZKOLENIA

2008-2010 Towson University / University of Baltimore / Uniwersytet Łódzki Executive MBA

2004-2005 Wyższa Szkoła Studiów Międzynarodowych w Łodzi Studium Prawa Europejskiego

2003–2004 Uniwersytet Łódzki (studia podyplomowe) Rachunkowość Zarządcza i controlling

1998–2003 Uniwersytet Łódzki (studia magisterskie) Ekonomia

2012 Zarządzanie stresem, Umiejętności interpersonalne i komunikacja

2012 Profesjonalna prezentacja, autoprezentacja i wystąpienia publiczne

2012 Asertywność i komunikacja w biznesie, Efektywność osobista i zarządzanie czasem

2008–2009 Kurs dla kadry zarządzającej centrami handlowymi (International Council of Shopping Centers)

Wskazanie działalności wykonywanej przez daną osobę poza emitentem, gdy działalność ta ma istotne znaczenie dla emitenta

Brak.

Wskazanie wszystkich spółek prawa handlowego, w których, w okresie co najmniej ostatnich trzech lat, dana osoba była członkiem organów zarządzających lub nadzorczych albo współnikiem, ze wskazaniem, czy dana osoba nadal pełni funkcje w organach lub jest nadal współnikiem:

Borowiecki sp. z o.o. – Prezes Zarządu (do czerwca 2011 r.)

Centurion Finance S.A. - członek Rady Nadzorczej (aktualnie)

Informacje na temat prawomocnych wyroków, na mocy których dana osoba została skazana za przestępstwa oszustwa w okresie co najmniej ostatnich pięciu lat oraz wskazanie, czy w okresie co najmniej ostatnich pięciu lat osoba taka otrzymała sądowy zakaz działania jako członek organów zarządzających lub nadzorczych w spółkach prawa handlowego:

Brak.

Szczegóły wszystkich przypadków upadłości, zarządu komisarycznego lub likwidacji, w okresie co najmniej ostatnich pięciu lat, w odniesieniu do podmiotów, w których dana osoba pełniła funkcje członka organu zarządzającego lub nadzorczego:

NIOBE sp. z o.o. w likwidacji (w okresie pełnienia funkcji Likwidatora postawiona od dnia rozpoczęcia sprawowania funkcji w stan likwidacji; w ostatnim dniu sprawowania funkcji złożony został wniosek o upadłość likwidacyjną – odrzucony przez sąd upadłościowy).

Informacja, czy dana osoba prowadzi działalność, która jest konkurencyjna w stosunku do działalności emitenta, oraz czy jest współnikiem konkurencyjnej spółki cywilnej lub osobowej albo członkiem organu spółki kapitałowej lub członkiem organu jakiegokolwiek konkurencyjnej osoby prawnej:

Brak.

Informacja, czy dana osoba figuruje w rejestrze dłużników niewypłacalnych, prowadzonym na podstawie ustawy z dnia 20 sierpnia 1997 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym:

Pan Dominik Staroń nie figuruje w rejestrze dłużników niewypłacalnych, prowadzonym na podstawie ustawy z dnia 20 sierpnia 1997 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym.