

ŻYCIORYS

IMIE I NAZWISKO: Sławomir Ryszard Dudziński

NARODOWOŚĆ: Polska

AKTUALNY ADRES: 05-520 Bielawa ul. Ścienna 134

STAN CYWILNY: Żonaty

WYKSZTAŁCENIE:

1977-1983 Politechnika Warszawska
Wydział: Elektryczny
Specjalność: Budowa maszyn elektrycznych
Tytuł naukowy: Mgr inż. Elektryk

1970-1976 Technikum Elektroniczno-Mechaniczne
im. M. Kasprzaka w Warszawie

JĘZYKI :

Polski	- ojczysty
Angielski	- dobrze
Rosyjski	- słabo
Niemiecki	- słabo

Cel zawodowy:

Zarządzanie przedsiębiorstwem lub przedsięwzięciem w celu osiągnięcia jak najlepszych wyników ekonomicznych. Tworzenie strategii firmy i realizacja nowych innowacyjnych projektów dających możliwość dalszego rozwoju przedsiębiorstwa Budowanie relacji z Klientami oraz stworzenie zmotywowanego zespołu dla realizacji wyżej wymienionych celów.

Kwalifikacje i umiejętności

- Znajomość rynku telekomunikacyjnego i informatycznego w Polsce
- Doskonała znajomość rynku hazardu w Polsce i Europie
- Ugruntowane, wieloletnie doświadczenie menedżerskie w zarządzaniu średnimi i dużymi firmami
- Umiejętność zarządzania personelem w mniejszych i dużych organizacjach
- Doświadczenie w zarządzaniu dużymi złożonymi projektami
- Wysoko rozwinięte umiejętności analityczne i planistyczne
- Zdolności do realistycznej oceny sytuacji
- Bardzo dobra komunikacja i zdolności interpersonalne
- Umiejętność nawiązywania i podtrzymywania kontaktów handlowych
- Znajomość technik sprzedaży
- Umiejętność pracy w zespole
- Umiejętność tworzenia efektywnych systemów motywacyjnych
- Praktyczna znajomość prawa w zakresie niezbędnym do zarządzania przedsiębiorstwem

Profil zawodowy:

Zorientowany na wynik, z udokumentowanymi osiągnięciami ambitnych celów sprzedaży, zysku i poziomu obsługi klienta na szczególnie konkurencyjnych rynkach, poprzez sprzedaż bezpośrednią oraz poprzez partnerów handlowych.

Doświadczenie w zarządzaniu ludźmi i w przewodzeniu efektywnymi i zmotywowanymi zespołami

PRZEBIEG KARIERY ZAWODOWEJ**Exatel SA***lipiec 2014 - obecnie****Stanowisko: Dyrektor Działu Sprzedaży / Doradca Zarządu***

- Budowa rocznych planów handlowych i odpowiedzialność za ich realizację
- Opracowanie strategii handlowych dla dużych projektów sprzedażowych
- Bezpośredni nadzór nad największymi projektami handlowymi
- Prowadzenie negocjacji handlowych
- Wyznaczanie celów sprzedażowych i priorytetów dla sił sprzedaży spółki
- Tworzenie efektywnych systemów motywacyjnych dla handlowców
- Sprawne zarządzanie siłami sprzedaży ukierunkowane na realizację postawionych celów
- Budowanie dobrego wizerunku firmy
- Poszukiwanie nowych rozwiązań pozwalających rozszerzyć działalność spółki
- Współpraca z partnerami biznesowymi
- Tworzenie dobrych, długofalowych relacji z wybranymi klientami kluczowymi i ich pielęgnacja

NextiraOne Polska Sp. z o.o.*październik 2012-luty 2014****Stanowisko: Dyrektor Działu Rozwoju Rynku Administracja Publiczna***

- działania mające na celu tworzenie dobrych relacji z wybranymi klientami kluczowymi z sektora Administracja Publiczna
- Rozpoczynanie nowych biznesów i rozwój istniejących z naciskiem na sprzedaż
- Profesjonalny nadzór nad największymi projektami handlowymi
- Prowadzenie negocjacji handlowych
- Budowa rocznych planów handlowych i odpowiedzialność za ich realizację
- Współpraca z partnerami i negocjacje umów z podwykonawcami
- Tworzenie efektywnych systemów motywacyjnych dla pracowników działu
- zarządzanie siłami sprzedaży

- zarządzanie marketingiem strategicznym .

Totalizator Sportowy Sp. o.o.

Marzec 2008-wrzesień 2012

Stanowisko: Prezes Zarządu od 03.2008 Do 05. 2012

Totalizator sportowy P.o. Dynamicznie rozwijająca się firma loteryjna w Polsce lider tego rynku. Świadczy usługi z zakresu gier i loterii oraz zakładów wzajemnych. Jedna z największych firm w Polsce będąca na liście 20 kluczowych spółek Skarbu Państwa generująca obroty na poziomie **3MLD PLN** rocznie.

Do moich najważniejszych zadań w spółce należało

- kierowanie pracami Zarządu Spółki
- koordynowanie i nadzorowanie wykonywania zadań w podstawowych dziedzinach działalności Spółki zgodnie z zasadami określonymi w regulaminach obowiązujących w Spółce takich jak:
 - Nadzór i koordynacja działań związanych z przygotowaniem nowej strategii spółki i grupy kapitałowej
 - Bezpośredni nadzór nad największymi projektami Spółki.
 - Nadzór nad pracami zespołu bezpieczeństwa i kontrolingu
 - Reprezentacja Spółki wobec Rady Nadzorczej i Zgromadzenia Wspólników
 - Nadzór i wdrożenie nowej struktury Spółki, zasad funkcjonowania i organizacji pracy
 - Tworzenie motywacyjnych systemów pracy w spółce
 - Nadzór nad Działem Zakupów, Zespołem prawników spółki
 - Bezpośredni nadzór nad działaniami PR spółki

Do największych moich sukcesów osiągniętych w Totalizatorze Sportowym P.o. Mogę zaliczyć:

- Wdrożenie nowego systemu sprzedaży online. Osobiście nadzorowałem projekt uważany za jeden z najtrudniejszych przetargów w kraju na wybór operatora systemu losowań online w 2010 r. wartość ok 250 MPLN i nadzór nad całym procesem od wyboru w drodze przetargu, negocjacji umowy, do wdrożenia całego systemu – zakończone sukcesem w 2011 r. Oszczędności do kilkuset milionów PLN w skali czasu trwania umowy.
- Zbudowanie największej sieci sprzedaży w Polsce w oparciu o największą sieć telekomunikacyjną w Polsce.
- Restrukturyzacja organizacji spółki w 2008 roku Zbudowanie od podstaw działu Informatyki, Zakupów, Zarządzania projektami i Centralnej Księgowości odpowiedniej do skali firmy.

- Powołanie i organizacja Oddziału Wyścigi Konne w celu rewitalizacji wyścigów i prowadzenia rentownej działalności na tym obiekcie.
- Proces centralizacji księgowości implementacja nowego systemu księgowego, zakończony terminowo z sukcesem i wieloma korzyściami dla spółki w 2011,
- Projekt centralizacji kadr spółki, zakończony 2008
- Wdrożenie nowego systemu monitorowania bezpieczeństwa –projekt w trakcie implementacji
- Wybór dostawcy systemu workflow i przekazanie do wdrożenia
- Uratowanie przed upadkiem jeden z piękniejszych obiektów sportowych i historycznych w Warszawie, Toru wyścigów Konnych Służewiec. Przygotowanie i wdrożenie strategii rozwoju wyścigów konnych na Służewcu w Warszawie, co pozwoliło na rewitalizację tego obiektu przy zachowaniu rachunku ekonomicznego.
- Nadzór nad projektami związanymi z rozszerzeniem działalności spółki o nowe obszary i produkty.
- Zmiana postrzegania firmy na rynku z niszowej spółki loteryjnej na lidera innowacyjności i dostawcę nowoczesnych produktów hazardowych
- Zmiana firmy na prosprzedażowe nowoczesne przedsiębiorstwo z ugruntowaną pozycją lidera rynku hazardu w Polsce.

Sygnity SA

grudzień 2006- marzec 2008

Stanowisko: Dyrektor Handlowy

- zarządzanie Działem Handlowym w ramach Sektora Finansowego

- Bezpośrednia opieka i tworzenie relacji z wybranymi klientami kluczowymi z sektora Finansowego
- Bezpośredni nadzór nad największymi projektami handlowymi
- Prowadzenie negocjacji handlowych
- Budowa rocznych planów handlowych i odpowiedzialność za ich realizację
- Współpraca z partnerami i negocjacje umów z podwykonawcami
- Tworzenie efektywnych systemów motywacyjnych

NET Technology S.A.

Sierpień 2003 – listopad 2006

Stanowisko: Dyrektor Generalny

- Udział w planowaniu strategicznym firmy
- Zarządzanie podległymi działami firmy (Działem Handlowym, Działem Wsparcia Sprzedaży, Działem Wdrożeń i Aplikacji, oraz Działem Realizacji Kontraktów)
- Budowa planów handlowych i odpowiedzialność za ich realizację
- Kształtowanie polityki marketingowej i kreowanie wizerunku firmy
- Tworzenie efektywnych systemów motywacyjnych

- Współpraca z dostawcami i negocjacje kontraktów zakupowych
- Bezpośrednia opieka i współpraca z klientami kluczowymi

Damovo Polska Sp.z o.o.

maj 2002 – czerwiec 2003

Stanowisko: Członek Zarządu / Dyrektor Handlowy

- planowanie strategii działania firmy
- odpowiedzialność za całą zaplanowaną w budżecie sprzedaż roczną
- zarządzanie Działem Handlowym oraz Działem Wsparcia Sprzedaży
- odpowiedzialność za działalność marketingową firmy
- utworzenie sieci partnerów handlowych firmy (40 dealerów)
- współpraca z partnerami w celu osiągnięcia zakładanego w strategii firmy wzrostu udziału w sprzedaży przez partnerów

Alcatel Polska S.A /Alcatel Business Systems Division Sp.z o.o.

czerwiec 1994 - kwiecień 2002

Stanowiska: Dyrektor Handlowy/Dyrektor Departamentu Integracji Systemów i Wdrożeń Dyrektor Departamentu Handlowego ds Sieci Publicznych Dyrektor Działu Transmisji Danych

- zarządzanie Działem Handlowym firmy (ok. 70% obrotu całej firmy; rokroczne przekroczenie planów)
- bezpośredni nadzór nad największymi projektami handlowymi
- kierowanie działalnością presales firmy
- stworzenie od podstaw nowego segmentu działalności firmy Dział Transmisji Danych (sprzedaż, wsparcie techniczne, obsługa serwisowa)
- wprowadzenie na rynek z wielkim sukcesem nowego systemu okablowania strukturalnego, wykreowanie marki Alcatel Cabling System
- stworzenie wewnętrznych procedur i procesów
- stworzenie i organizacja kanałów dystrybucji (od zera do ponad 100 firm w ciągu 3 pierwszych lat)
- planowanie i realizacja budżetu sprzedaży
- zarządzanie pracami działu
- prowadzenie negocjacji handlowych

Interams Sp. z o.o.

maj 1993 – czerwiec 1994

Stanowiska: Dyrektor d/s Marketingu i Rozwoju Dyrektor handlowy

- kierowanie działem handlowym firmy (sprzedaż systemów komputerowych IBM PS i RS, systemy pod klucz)

- obsługa kluczowych klientów sektora publicznego
- budowanie planów marketingowych i sprzedażowych dla firmy z podziałem na poszczególne produkty
- planowanie działań marketingowych (reklama, promocja, PR, kształtowanie dobrego wizerunku firmy, badania rynku)
- wprowadzanie nowych produktów do oferty firmy
- prowadzenie prac badawczych nad nowymi produktami (Otwarte Systemy Okablowania, sieci WAN, Poczta Elektroniczna)
- Prowadzenie projektu i nadzór nad instalacją pierwszej rządowej poczty elektronicznej PEAR 2 zakończonego sukcesem w 1994 r.

Telbud Sp. z o.o.

sierpień 1992 – kwiecień 1993

Stanowisko: Wiceprezes Zarządu i Dyrektor Handlowy firmy

- zarządzanie przedsiębiorstwem
- planowanie rozwoju firmy i prowadzenie działań handlowych
- tworzenie strategii spółki
- marketing

Karen Ltd./Przedsiębiorstwo Zagraniczne "KAREN"

sierpień 1985–lipiec 1992

Stanowisko: Wiceprezes Zarządu i Dyrektor Generalny

- stworzenie struktur przedsiębiorstwa
- zarządzanie firmą w zakresie handlowym i finansowym
- planowanie rozwoju firmy
- współpraca przy tworzeniu holdingu KAREN
- odpowiedzialność i nadzór nad eksportem produktów i usług oraz import zaopatrzeniowy
- kształtowanie polityki inwestycyjnej firmy
- wprowadzanie na rynek nowych produktów przykładem niech będzie zakończone ogromnym sukcesem wprowadzenie na rynek krajowy komputerów ATARI, sprzedaż przez sieć sklepów Pewex
- stworzenie sieci dystrybucji produktów komputerowych
- budowa działu związanego z branżą telekomunikacyjną
- wprowadzenie na rynek małych central telefonicznych i budowa kanałów sprzedaży tych produktów.
- Organizacja ogólnopolskiej i zagranicznej Sieci serwisowej dla wszystkich produktów oferowanych przez Grupę Karen

Przedsiębiorstwo Zagraniczne Jo& Ky

kwiecień 1985 - sierpień 1985

Stanowisko: Dyrektor d/s Technicznych

- zaprojektowanie i wdrożenie linii produkcyjnej
- nadzór nad rozwojem sieci sprzedaży

- zarządzanie działem produkcji

– Kursy i szkolenia zawodowe

- *Kurs dla Członków Rad Nadzorczych 2010*
- *Developing Performance: Coaching - Learning International 1997*
- *Professional Selling Skills - Learning International 1997*
- *Nowoczesne Zarządzanie Marketingowe – Institut Francais De Gestion – 1994*
- *Nowoczesne metody kierowania zespołem – Kalkstein Corporate Traninigs- 1996*
-

HOBBY

Rower, narciarstwo, turystyka

Mandat Prezesa Zarządu Art New Media S.A. Pana Sławomira Dudzińskiego wygaśnie najpóźniej z dniem 17 października 2015 roku.

Według złożonego oświadczenia Pan Sławomir Dudziński:

- nie został skazany prawomocnym wyrokiem za przestępstwa określone w przepisach rozdziałów XXXIII-XXXVII Kodeksu karnego (Dz. U. 1997 r., Nr 88, poz. 553 z późn. zm.) oraz w art. 585, art. 587, art. 590 i w art. 591 Kodeksu spółek handlowych (Dz. U. 2000 r., Nr 94, poz. 1037 z późn. zm.),
- nie toczy się przeciwko niemu żadne postępowania karne w sprawach określonych wyżej wymienionymi przepisami prawa,
- nie figuruje w Rejestrze Dłużników Niewypłacalnych, prowadzonym na podstawie ustawy o Krajowym Rejestrze Sądowym (Dz. U. 2007 r., Nr 168, poz. 1186 z późn. zm.),
- nie mają do niego zastosowania ograniczenia oraz zakazy pełnienia funkcji we władzach spółek wynikające z art. 387 Kodeksu spółek handlowych,
- nie prowadzi w żadnej formie działalności konkurencyjnej w stosunku do Emitenta, jak również nie uczestniczy w spółce konkurencyjnej jako wspólnik spółki cywilnej, spółki osobowej lub jako członek organu konkurencyjnej spółki kapitałowej lub członek organu jakiegokolwiek konkurencyjnej osoby prawnej,
- nie prowadzi podstawowej działalności wykonywanej poza Emitentem, która może mieć istotne znaczenie dla Emitenta.