

Jarosław Sitek

Wiek: 35 lat

WYKSZTAŁCENIE: AGH Kraków Uzupełniające studia magisterskie na wydziale
Zarządzania i Marketingu **2003-2005**
Bielska Wyższa Szkoła Biznesu i Administracji **1991-1994**
Bielsko –Biała, Licencjat Wydziału Zarządzania i Marketingu
Technikum Górnicze w Jaworznie **1986-1991**

DOŚWIADCZENIE:

ALCHEMIA S.A.

Dyrektor Handlowy

aktualnie

- Odpowiedzialny za rozwój i sprzedaż produktów w zakresie rur stalowych

METALPLAST S.A.

04-10 2006

Dyrektor Handlowy

- Odpowiedzialny za połączenie dwóch organizacji Metalplast S.A i Aluprof Sp z o.o. (opracowanie planu połączenia w ujęciu działu sprzedaży, marketingu, zakupów i logistyki, planowany budżet sprzedaży po połączeniu 350 mln zł)
- Rozbudowa i nadzór nad spółkami zagranicznymi w ujęciu handlowym (realizacja planów sprzedaży)
- Współautor projektu i umowy z BKS Stal B-Biała (nowa nazwa BKS Aluprof Bielsko-Biała)
- Nadzorowanie podległych jednostek w Bielsku i Opolu, tj. działy sprzedaży logistyki i zakupów

FEFFECTOR S.A.

2005-2006

Dyrektor Zarządzający

- Nadzorowanie jednostek biznesowych
- Negocjacje dotyczące zakupów surowców
- Odpowiedzialny za jednostkę biznesową „Listwy przypodłogowe”

ELANA S.A. (Grupa Boryszew)

Vice Prezes Zarządu, Dyrektor Dywizji Włókien Poliestrowych

2004-2005

- Współautor zmiany schematu organizacyjnego i restrukturyzacji produktowej Elany S.A.
- Nadzorowanie produkcji i sprzedaży włókien ciętych i ciągłych (1100 osób zatrudnionych w dywizji), zwiększenie wydajności o 25% w produkcji włókien ciętych, obniżka jkw o 15% na podległych wydziałach
- Autor rozwoju nowych rynków produktowych i inwestycji w nowoczesny park maszynowy (35 mln zł), teksturarki dla przemysłu motoryzacyjnego, urządzenia do produkcji włókien ciętych z butelek Pet
- Odpowiedzialny za utworzenie i nadzór spółek produkcyjnych na Białorusi i Ukrainie
- Odpowiedzialny za wdrożenie ZSZ i rachunkowości zarządczej w podległych komórkach
- Odpowiedzialny za zakupy surowców podstawowych o wartości 400 mln zł.

ERGIS S.A.	2001-2004
Dyrektor Dywizji Folii Technicznych i Spożywczych	
• Restrukturyzacja Zakładu, zwiększenie wydajności produkcji, folii technicznych i spożywczych 40% • odpowiedzialny za sprzedaż i produkcję • Zwiększenie udziału w rynku folii farmaceutycznych z 30% do 60%	
KĘTY S.A.	1997-2000
Dyrektor Segmentu Wytwarzania Wyciskanych (jednostka biznesowa)	1998-2000
• Współtwórca strategii dla GK na lata 99-01 • Restrukturyzacja SWW, zbudowanie głównych służb w segmencie, reorganizacja działów produkcyjnych, wydzielenie ze struktur firm pomocniczych • Wybór, negocjacje z dostawcami nowych urządzeń mających podwoić moce produkcyjne (50 mln zł) • Współtwórca koncepcji nowego zakładu produkcyjnego w KUSE (strefa ekonomiczna) • Prezentacja strategii dla krajowych i międzynarodowych inwestorów (branżowi i instytucjonalni)	
Dyrektor Handlowy SWW	1997-1998
• Wzrost obrotów z 14 mln zł do 22-25 mln zł miesięcznie, umocnienie pozycji segmentu na rynku polskim (utrzymanie lidera sprzedaży profili aluminiowych) • Zbudowanie działu eksportu, potrojenie wartości sprzedaży do 15-20 % ogółem • Zmiana wizerunku SWW (nowa forma: pakowania, obsługi, skrócenie terminów dostaw) • Negocjacje dotyczące dostaw aluminium, hedging aluminium na LME • Liczne podróże służbowe (wschodnia i zachodnia Europa)	
HYDRO ALUMINIUM CHRZANÓW Sp. z o.o.	1996-1997
• Przedstawiciel handlowy, sprzedaż profili • Pozyskanie nowych klientów	
ZML KĘTY S.A.	1996-1996
• Przedstawiciel handlowy	
VIENNA LEAS INTERNATIONAL Sp. z o.o.	1994-1995
• Opracowanie i sprzedaż umów leasingowych	