

Tomasz Domagalski

DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE

Prezes Zarządu, PZM Autotour sp. z o.o. — 2007-do dziś

Wice-Prezes klubu motorowego SOSPZMot — 2007-do dziś

Odpowiedzialny za: (1) Zmianę PZM Autotour z firmy skupiającej się jedynie na usługach assistance drogowego na nowoczesną firmę oferującą pełen wachlarz produktów i usług (assistance medyczne, concierge, domowe, likwidacja szkód komunikacyjnych i majątkowych); (2) Przygotowanie procesów i pracowników spółki do przewidywanego spadku obrotów o 80%; (3) Przeprowadzenie wygranych przetargów powodujących ponad 2-krotne zwiększenie obrotu w roku 2008 oraz utrzymanie zysku na dodatnim poziomie;

Dyrektor ds. Likwidacji Szkód Zagranicznych, PZU S.A. — 2005-2006

Kierownik Projektu PZU Assistance, PZU S.A. — 2005-2006

Przewodniczący Rady Nadzorczej, SOS Services Ukraine, Ukraina — 2005-2006

Członek Rady Nadzorczej, BLOS sp. z o.o. — 2005-2006

Członek Rady Nadzorczej, ICH Center S.A. — 2005-2006

Odpowiedzialny za: (1) Zarządzanie portfelem szkód zagranicznych w wysokości 100 milionów EUR; (2) Stworzenie strategii rozwoju produktów i firmy assistance w PZU i jej późniejsza implementacja; (4) Negocjacje dot. zakupu oraz akwizycja spółki assistance SOS Services Ukraine;

International Project Manager, EuroCross Int., Holandia — 2002-2004

Odpowiedzialny za: (1) Rozbudowa i przeprowadzone z sukcesem wdrożenie projektu Eureko Assistance (porozumienie czołowych europejskich firm assistance); wynikiem projektu jest znaczne obniżenie poziomu szkód; (2) Przygotowanie projektu oraz wdrożenie systemu oceny międzynarodowej sieci dostawców;

Zastępca Dyrektora Biura Projektu, PZU S.A. — 2001-2002

Członek Rady Nadzorczej, Fagum Stomil S.A. — 2001-2002

Starszy Konsultant w Biurze Projektu PZU S.A. — 2000-2001

Odpowiedzialny za: (1) Zarządzanie i nadzór nad portfelem projektów strategicznych w Grupie PZU, posiadających roczny budżet w wysokości 50 milionów Euro; (2) Udział w tworzeniu strategii restrukturyzacji Grupy PZU; (3) Udana wdrożenie procedury "Zarządzanie projektami w Grupie PZU";

Analitik Sprzedaży, PTE BIG Banku Gdańskiego S.A. — 1999-2000

Odpowiedzialny za: (1) Wykonywanie i analizę raportów dotyczących całego procesu sprzedaży; (2) Koordynacja procesu naliczania prowizji dla Agentów Towarzystwa, stworzenie systemu MIS;

Specjalista ds. Analiz Pionu Obsługi Klienta, Polkomtel S.A.— 1997-1999

Konsultant Działu Aktywacji, Polkomtel S.A.,— 1996-1997

Odpowiedzialny za: (1) Wykonywanie i analizę raportów dotyczących działalności wszystkich grup funkcjonalnych w Pionie Obsługi Klienta; (2) Udział w Projekcie Usprawniania Procesów (analiza, rekomendacje oraz implementacja zmian w funkcjonowaniu procesów biznesowych w Pionie Obsługi Klienta).

WYKSZTAŁCENIE

Akademia Ekonomiczna, Kraków — 2001-2002

Katedra Ubezpieczeń, Akademia PZU — program wewnętrznych podyplomowych studiów zarządzania i finansów dla 90 szczególnie uzdolnionych pracowników Grupy PZU (ściśła selekcja spośród 2.100 osób),

Politechnika Warszawska, Warszawa — 1994-2000

Wydział Elektroniki i Technik Informacyjnych, Instytut Automatyki i Informatyki Stosowanej

UMIEJĘTNOŚCI

Język angielski - płynny,

Język niderlandzki - konwersacyjny,

Język niemiecki - konwersacyjny