
WYKSZTAŁCENIE

- 2002 r. Dyplom magistra nauk ekonomicznych uzyskany w ZAKŁADZIE ANALIZY EKONOMICZNEJ
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytet Szczeciński
- 2000 r. Dyplom licencjata w zakresie Handlu i Marketingu uzyskany w KATEDRZE MARKETINGU
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytet Szczeciński

DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE

- Od 01.08.2007r. **Główny Specjalista ds. Zakupów** Z.Ch."POLICE" S.A.
Zadania: Negocjacje warunków biznesowych, logistycznych i prawnych w środowisku międzynarodowym. Optymalizacja struktury i kosztów zakupów surowców i kontrola procesu. Pozycjonowanie dostawców/surowców. Budżetowanie kosztów, planowanie i kontrolowanie planów finansowych. Zarządzanie zespołem kupców.
- Do 31.07.2007r. **Z-ca Kierownika Biura Zakupów Technicznych** Z.Ch."POLICE" S.A.
- Od 01.12.2005r. *Zadania: Negocjacje warunków biznesowych, logistycznych i prawnych w środowisku międzynarodowym. Optymalizacja struktury i kosztów zakupów oraz kontrola procesu. Budżetowanie kosztów, planowanie i kontrolowanie planów finansowych. Zarządzanie zespołem kupców.*
- Do 31.11.2005r. **Specjalista ds. Marketingu** Z.Ch."POLICE" S.A.
Od 29.04.2002r. *Zadania: Organizacja i kierowanie pracą zespołu reprezentantów regionalnych. Planowanie, kontrolowanie oraz rozliczanie zadań/pracy w terenie w zakresie działania o charakterze promocyjnym, kontrolnym i wywiadowczym.*
- Do 31.01.2001r. **Kierownik Zespołu Zaopatrzenia** NPBO SA Grupa EXBUD
Od 03.03.1998r. *Zadania: Planowanie i realizacja polityki zakupów, zarządzanie zespołem branżystów. Preliminowanie i optymalizacja kosztów związanych ze zużyciem materiału oraz procesami logistycznymi. Udział w tworzeniu budżetów inwestycji. Analityka cena-wartość. Selekcja partnerów handlowych, negocjacje z kontrahentami. Kontrola dokumentów księgowych.*
- Do 21.02.1998r. **Specjalista ds. Sprzedaży i Zakupu** AWP Polska Sp. z o. o.
Od 02.04.1997r. *Zadania: Wprowadzenie produktu na rynek polski, branding, budowa sieci sprzedaży. Pozyskiwanie partnerów handlowych i rozwój współpracy z nimi. Organizacja prezentacji techniczno handlowych. Wspomaganie sprzedaży firm pośredniczących. Tworzenie oferty jak i negocjacje z odbiorcami (sektor b2b w tym instytucje budżetowe). Bieżąca kontrola budżetu. Weryfikacja wiarygodności ekonomicznej partnerów handlowych. Import towarów oraz zarządzanie składem konsygnacyjnym.*
- Do 01.04.1997r. **Specjalista ds. Sprzedaży i Zakupu** KB-Gaz SC
Od 04.06.1996r. *Zadania: Wprowadzenie produktu na rynek polski, branding, budowa sieci sprzedaży. Pozyskiwanie partnerów handlowych i rozwój współpracy z nimi. Organizacja prezentacji techniczno handlowych. Tworzenie oferty jak i negocjacje z odbiorcami (sektor b2b w tym instytucje budżetowe). Bieżąca kontrola budżetu. Weryfikacja wiarygodności ekonomicznej partnerów handlowych. Import towarów.*
- Do 31.08.1995r. **Sprzedawca** Melgaz Bis Sp. z o.o.
Od 01.03.1994r. *Zadania: Obsługa klientów (klienci indywidualni) - doradztwo techniczno-handlowe. Czynności związane ze sprzedażą - fakturowanie, rozliczanie sprzedaży. Prowadzenie gospodarki magazynowej.*

UKOŃCZONE SZKOLENIA I WARSZTATY MANAGERSKIE

✓ Business & You	David Neenan USA & ISI Polska
✓ Międzynarodowe Umowy Handlowe	Infor-Media Poland
✓ Zarządzanie strategiczne	Zachodniopomorska Szkoła Biznesu
✓ Zarządzanie projektami	Zachodniopomorska Szkoła Biznesu
✓ Przywództwo i zarządzanie zespołem	Zachodniopomorska Szkoła Biznesu
✓ Skuteczne motywowanie i ocena pracowników	Zachodniopomorska Szkoła Biznesu
✓ Podstawy zarządzania personelem	Zachodniopomorska Szkoła Biznesu
✓ Marketing w przedsiębiorstwie	Zachodniopomorska Szkoła Biznesu
✓ Praktyczne aspekty wypełniania obowiązków informacyjnych przez spółki na GPW i przepisy w tym zakresie	Biuro Inwestycji Kapitałowych

INNE SZKOLENIA/ KURSY/ WARSZTATY/ SEMINARIA

✓ Elementy prawa gospodarczego i cywilnego	Zachodniopomorska Szkoła Biznesu
✓ Międzynarodowe standardy Sprawozdawczości Fin.	PriceWaterhouseCoopers
✓ Doradca Klienta	Polsko Amerykański Instytut Zarządzania
✓ Profesjonalne Techniki sprzedaży i komunikacji	Pomorska Akademia Kształcenia Zawodowego
✓ Sztuka Profesjonalnej Sprzedaży	Doradztwo Psychologiczne ROOM 23
✓ Opracowywania baz danych	Zachodniopomorska Szkoła Biznesu

INNE UMIEJĘTNOŚCI

- Dobra znajomość pakietu MS Office (Word, Excell, Power Point)
- Język angielski - bardzo dobra znajomość w mowie i piśmie
- Język niemiecki - na poziomie podstawowym
- Prawo jazdy Kat. B od 1992r.