

Załącznik nr 1
do raportu bieżącego nr 35/2009 z dnia 09 października 2009 r.

Informacja na temat Pani Mirosławy Achinger:

Wykształcenie

1987

Uniwersytet Warszawski
Magister Iberystyki

1992 – 1999

Centrum Szkoleniowe Unilever'a Four Acres
Szkolenia z zakresu sprzedaży i zarządzania

2000

IMD, Lozanna
Program Orchestrating Winning Performance

2002-2005

AchieveGlobal
Certyfikacje trenerskie - szkolenia z zakresu sprzedaży i przywództwa

2006-2007

Coaches Training Institute®
Akademia Coachingu

Znajomość języków

Angielski – biegła w mowie i piśmie
Portugalski – komunikatywny
Profil Zawodowy:

Dojrzały menedżer z doświadczeniem w zakresie zarządzania dużymi zespołami sprzedaży, jednostką organizacyjną w większej strukturze oraz niezależną niewielką firmą.

Dobre rozumienie środowiska biznesowego w wymiarze lokalnym i międzynarodowym. Doświadczenie w pracy dla przedsiębiorstw o wysokich standardach profesjonalnych. Udowodnione dokonania w zakresie tworzenia i wdrażania strategii biznesowych. Zorientowanie na ludzi i procesy wsparte dobrą orientacją w wyzwaniach biznesowych zarówno zewnętrznych, jak i wewnątrz - organizacyjnych. Umiejętności budowania długofalowych relacji z klientami.

Doskonałe umiejętności interpersonalne i organizacyjne. Umiejętność konsekwentnego realizowania planu, szybkiego podejmowania decyzji, silny duch przedsiębiorczy, nastawienie na stałe doskonalenie.

Doświadczenie Zawodowe

04.2008 – obecnie

EXECUTIVE NETWORK

Partner, Konsultant

06.2006 – 03.2008

WARD HOWELL EUROSELECT

Partner, Konsultant

Odpowiedzialność:

- rozwój biznesu i relacji z klientami
- realizacja projektów Executive Search.

Osiągnięcia:

- wysoka skuteczność w zamykaniu projektów zakończonych obsadzeniem stanowiska
- pozyskanie dla firmy czterech nowych klientów
- ukończenie Akademii Coaching'u CTI i prowadzenie programów coaching'u indywidualnego dla klientów z branży FMCG, farmacji i usług profesjonalnych.

08.2002 – 05.2006

ACHIEVEGLOBAL LEARNING SYSTEMS POLSKA

Prezes Zarządu, Dyrektor Generalny, Konsultant

Odpowiedzialność:

- stworzenie i wdrożenie strategii biznesowej
- zarządzanie rachunkiem wyników i relacjami z właścicielami
- operacyjne zarządzanie działem sprzedaży
- uczestnictwo jako konsultant i trener w projektach wdrożenia zmian organizacyjnych dla klientów AchieveGlobal.

Osiągnięcia:

- osiągnięcie stabilnego wzrostu przychodów i zysków
- skuteczna restrukturyzacja, włącznie z outsourcingiem IT, księgowości i produkcji materiałów szkoleniowych
- skuteczna transformacja firmy z organizacji szkoleniowej w organizację sprzedażową
- wdrożenie strategii, taktyki i narzędzi budowania relacji z klientem
- zaprojektowanie i wdrożeniu modelu kompetencji i systemu motywacyjnego
- zaprojektowanie i wdrożenie strukturalnego procesu rekrutacji, w tym assessment center
- rozwój osobisty – zbudowanie kompetencji doradczych i trenerskich
- udział w projektach: Akademia Farmaceuty US Pharmacia, Akademia Biznesu Bank Pekao S.A., Akademia Sprzedaży Bank BPH, Akademia Menedżera 3 M, Akademia Sprzedaży Cussons, Projekt *Happy to Help* GE Money Bank

05.2000 – 07.2002

DIAGEO POLSKA (GuinnessUDV)

Dyrektor Sprzedaży, Członek Zarządu

Odpowiedzialność:

- stworzenie i wdrożenie strategii sprzedaży
- współtworzenie strategii marketingowej firmy

- zarządzanie operacyjne zespołem ok. 100 osób
- reprezentowanie firmy wobec kluczowych klientów

Osiągnięcia:

- nowa strategia sprzedaży wdrożona z sukcesem
- dwucyfrowy wzrost wolumenu sprzedaży i zysku przez dwa kolejne lata
- wdrożenie systemu automatyzacji terenowego działu sprzedaży
- wdrożenie nowego systemu motywacyjnego dla całego zespołu sprzedaży
- zbudowanie kultury pracy zespołowej
- wykształcenie potencjalnego następcy

04.1999 – 04.2000

RAIFFEISEN BANK POLSKA

Dyrektor Banku d/s Bankowości Detalicznej

Odpowiedzialność:

- zarządzanie projektem nowej linii biznesowej banku
- stworzenie od podstaw oferty dla konsumenta indywidualnego
- rozwój organizacji bankowości detalicznej, w tym rekrutacja i systemy motywacyjne

Osiągnięcia:

- zarządzanie kompleksowym projektem w matrycowej strukturze raportowania
- zaprojektowanie strategii marketingowej banku konsumenckiego
- nadzór nad projektami definiowania procesów i procedur
- udział w wyborze systemu IT

03.1992 – 03.1999

UNILEVER POLSKA

1995 – 1999

Dyrektor Sprzedaży, Oddział Żywności i Napojów

Odpowiedzialność :

- realizowanie planów sprzedaży
- tworzenie i wdrożenie strategii sprzedaży
- tworzenie i zarządzanie budżetami warunków handlowych oraz marketingu handlowego
- zarządzanie operacyjne działem sprzedaży o skali ok. 250 osób
- uczestnictwo w tworzeniu systemów motywacyjnych, planów sukcesji, programu management trainee

Osiągnięcia:

- konsekwentne osiąganie założonych celów sprzedażowych
- rozwój strategii sprzedaży w oparciu o strategię dla różnych kanałów sprzedaży
- zbudowanie zespołu HORECA
- zainicjowanie wydzielonego zespołu Trade Marketing

- wdrożenie innowacyjnych warunków handlowych dla kanału nowoczesnego
- zbudowanie partnerstwa z kluczowymi klientami z kanału tradycyjnego
- rozwój kadry menedżerskiej o wysokim potencjale

1995 – (9 miesięcy) Menedżer Operacyjny Sprzedaży , Oddział Kosmetyków i Detergentów

1993 – 1994 Regionalny Menedżer Sprzedaży, Oddział Żywności i Napojów

1992 – 1993 Asystentka Prezesa

1990 – 1992 **PROMEN EXPORT IMPORT**
(Polski dystrybutor preparatu SlimFast)

1987 – 1990 Różnorodne prace zlecone, na przemian w Polsce i Kanadzie

Inne kwalifikacje:

Prawo Jazdy kat B, 30 lat bezwypadkowej jazdy

Dobra znajomość MS Office

Pani Mirosława Achinger nie prowadzi żadnej innej działalności, która byłaby konkurencyjna w stosunku do działalności MISPOL S.A., nie uczestniczy w spółce konkurencyjnej jako wspólnik spółki cywilnej, spółki osobowej lub jako członek organu spółki kapitałowej i nie uczestniczy w innej konkurencyjnej osobie prawnej jako członek jej organu.

Pani Mirosława Achinger nie jest wpisana w Rejestrze Dłużników Niewypłacalnych prowadzonym na podstawie Ustawy o Krajowym Rejestrze Sądowym.