

CURRICULUM VITAE

ADAM DOMBROWSKI

EDUKACJA:

Maj-Sierpień 2008	INSEAD International Executive Program (“IEP”) Francja/Singapur
2001-2003	University of Minnesota Carlson School of Management Executive MBA (jeden z pięciu najlepszych absolwentów w 2003)
1999-2000	Szkoła Główna Handlowa Dyplom Studiów Podyplomowych z Zarządzania Wartością Firmy (ukończenie z wyróżnieniem)
1998-1999	Szkoła Główna Handlowa Dyplom Studiów Podyplomowych z Finansów
1991-1996	Politechnika Warszawska Mgr Inżynier Elektroenergetyk, specjalizacja Automatyka Zabezpieczeniowa (ukończenie z wyróżnieniem)

DODATKOWE SZKOLENIA I CERTYFIKATY:

Przywództwo
Areva Management Academy & Oxford Group

Ład korporacyjny
Eurofinance Trainings

Prawo międzynarodowe i umowy handlowe
Management Academy / ENSTO Group

Program rozwoju kadry
Program dla młodej kadry kierowniczej z wysokim potencjałem rozwoju przygotowany przez EDF Corporate University oraz Cranfield School of Management

Ryzyka i handel na rynkach konkurencyjnych

Management Akademie / EnBW AG

Zaawansowane Negocjacje

Management Akademie / EnBW AG

Analiza strategiczna i planowanie

Ernst & Young

Trening zachowań kierowniczych

Siemens AG

Business know-how i controlling

Siemens AG

Efektywny proces sprzedaży

Siemens AG

DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE:

Grudzień 2009 - Obecnie

Schneider Electric Energy Poland Sp. z o.o.

(poprzednio Areva T&D Sp. z o.o.)

Stanowisko:

**Dyrektor Zarządzający Jednostki oraz Członek
Zarządu (do kwietnia 2011)**

Zakres obowiązków pełnionych na stanowisku Prezesa Zarządu:

- ✧ zarządzanie i nadzorowanie działalności jednostki (obroty 120 mln zł, ponad 200 zatrudnionych) w sferach handlowych, technicznych, operacyjnych i administracyjnych, w tym działania w ramach kontroli wewnętrznej i systemów teleinformatycznych, księgowości, finansów i controllingu, sprzedaży, wsparcia sprzedaży, logistyki i procesów łańcucha produkcji, zarządzania personelem, wewnętrznej komunikacji, marketingu i zarządzania marką oraz administracji biurowej,
- ✧ jako członek Zarządu współzarządzanie firmą o obrotach ponad 450 mln zł i zatrudniającą ponad 450 pracowników
- ✧ postępowania i negocjacje z dwoma Związkami Zawodowymi "NSZZ Solidarność".

Zakres obowiązków na stanowisku Dyrektora Zarządzającego Jednostki:

- ✧ bezpośrednia kontrola nad prowadzeniem biznesu w Eurazji: Polska, Czechy, Węgry, Słowacja, Bułgaria, Białoruś, Ukraina, Estonia, Litwa, Łotwa, Kazachstan, Mołdawia, Armenia, Kirgistan, Tadżykistan, Uzbekistan, Gruzja, Turcja i Azerbejdżan,
- ✧ bezpośrednia kontrola nad jednostką, produkcją i działalnością inżynierską na potrzeby klientów wewnętrznych koncernu w Europie Zachodniej (Hiszpania, Niemcy, Francja, Wielka Brytania, Włochy) oraz na Bliskim Wschodzie (Dubai, Zjednoczone Emiraty),
- ✧ przygotowanie rocznych budżetów i prognoz,
- ✧ rozwój działań regionalnych, jak również rozwój kompetencji pracowników.

Październik 2005 – Grudzień 2009

ENSTO Pol Sp. z o.o. / ENSTO Group

Stanowisko: Prezes Zarządu, Dyrektor Zarządzający

oraz Dyrektor Regionalny ds. Sprzedaży (Europa Centralna)

Zakres obowiązków pełnionych na stanowisku Prezesa Zarządu:

- ⤴ zarządzanie i nadzorowanie działalności spółki (obrót ok. 60 mln zł, ponad 50 pracowników) podzielonej na 3 niezależne strategiczne jednostki (SBU - "Strategic Business Units") w zakresie działań handlowych, technicznych, operacyjnych i administracyjnych, w tym działań w ramach kontroli wewnętrznej i systemów teleinformatycznych, księgowości, finansów i controllingu, sprzedaży i obsługi klienta, wsparcia procesów, logistyki, zarządzania personelem, komunikacji wewnętrznej i marketingowej, zarządzania marką i administracji biurowej,
- ⤴ postępowania i negocjacje z Organizacją Związków Zawodowych "NSZZ Solidarność",
- ⤴ członek ENSTO Oy Group Brand & Communication Steering Committee.

Zakres obowiązków pełnionych na stanowisku Dyrektora Regionalnego ds. Sprzedaży:

- ⤴ bezpośrednia kontrola organizacji sprzedaży na terenie Europy Centralnej - Polska, Czechy, Słowacja, Węgry, Słowenia, Albania oraz wspólnie z Key Account Directorem na terenie Niemiec.
- ⤴ przygotowywanie budżetów sprzedaży i kosztów, a także ścisła kontrola ich realizacji,
- ⤴ rozwój działań regionalnych, jak również rozwój kompetencji pracowników.

Kwiecień 2000 - Wrzesień 2005 r. **EDF-EnBW Polska Sp. z o. o.**

Stanowisko: Dyrektor ds. Rozwoju Biznesu

Zakres obowiązków pełnionych na stanowisku Dyrektora ds. Rozwoju Biznesu:

- ⤴ prowadzenie kilku projektów związanych z rozwojem firmy,
- ⤴ koordynacja i współpraca z siedzibą EDF w Paryżu i EnBW AG w Stuttgarcie w ramach działalności handlowej, opracowywania nowych produktów, raportowania i tworzenia strategii firmy na terenie Polski,
- ⤴ współpraca z Zarządem w trakcie przygotowywania strategii długoterminowej,
- ⤴ koordynacja pracy Działu Marketingu,
- ⤴ współpraca z Departamentem Zarządzania Ryzykiem,
- ⤴ przygotowywanie dokumentów prawnych i udział w zgromadzeniach Rady Nadzorczej oraz Zarządu,
- ⤴ udział, wraz z Zarządem w tworzeniu struktury organizacyjnej firmy.

Stanowisko: Kierownik Działu Sprzedaży oraz Kierownik ds. Kluczowych Klientów

Zakres obowiązków pełnionych na stanowisku Kierownika ds. Sprzedaży oraz Kierownika ds. Kluczowych Klientów:

- ⤴ zarządzanie organizacją sprzedaży z obrotem 700 mln zł i 10-20 pracownikami,
- ⤴ analiza i określanie potencjału oraz rozwoju rynku energii,
- ⤴ przygotowywanie strategii wchodzenia w różne segmenty rynku (międzynarodowego, jak i krajowego), a także rocznych i długoterminowych planów z tym związanych,
- ⤴ analiza danych dotyczących sprzedaży (przyjmowanie zamówień, obrót, marża brutto),

- budżetowanie i controlling wyników finansowych,
- ✧ współpraca przy due diligence w celu nabycia akcji przez EDF w procesie prywatyzacji polskich przedsiębiorstw.

Kwiecień 1996 - Marzec 2000

SIEMENS Sp. z o. o.

Stanowisko: Kierownik Działu

Zakres obowiązków:

- ✧ prowadzenie niezależnego Centrum Zysku w Polsce z obrotem rzędu 20 mln zł i zatrudnieniem na poziomie 7 osób,
- ✧ tworzenie i utrzymywanie relacji z kluczowymi klientami.
- ✧ przygotowywanie biznes planów, budżetowanie, controlling wyników finansowych,
- ✧ opracowywanie systemów premii i harmonogramów pracy dla pracowników,
- ✧ odpowiedzialność za wyniki sprzedaży, EBIT i rentowność,
- ✧ rozwój współpracy z austriacką firmą high-tech, Omicron GmbH i wyłączone reprezentowanie jej na polskim rynku przy rocznej sprzedaży powyżej 700 tys. USD,
- ✧ przygotowywanie i nadzór kluczowych ofert m.in. dla PSE SA. w projektach finansowanych przez Bank Światowy,
- ✧ raportowanie bezpośrednio do Managera Dywizji (Warszawa, Norymberga) w języku polskim, niemieckim i angielskim.

JEZYKI OBCE:

- ✧ Polski - język ojczysty
- ✧ Angielski - biegle
- ✧ Niemiecki - biegle
- ✧ Francuski - podstawowa znajomość
- ✧ Rosyjski - podstawowa znajomość

HOBBY:

- ✧ Gra w golfa, tenis, jogging, bieganie półmaratonów i narciarstwo
- ✧ Gra w szachy
- ✧ Literatura nt. historii XX wieku i polityki
- ✧ Kino i muzyka