

GRZEGORZ ESZ

Wiek 40. Języki: polski, angielski biegle, rosyjski biegle

WYKSZTAŁCENIE:	2000-2002 Executive MBA w Londynie. London Business School 1992-1997 Mgr Inż. Marketing i Zarządzanie. Politechnika Warszawska. Dyplom z wyróżnieniem i rekomendacją Rektora. 1987-1992 Technikum Elektroniczne im. Kasprzaka
UPC Polska Sp. z o.o. obecnie Odpowiedzialność:	Największy operator kablowy. CMO, Członek Zarządu ds. Marketingu Marketing, rozwój produktu, CRM, programing
NETIA S.A. 2009- 2012 Odpowiedzialność:	Największy alternatywny operator stacjonarny. Kapitalizacja 2.3mld CCO, Członek Zarządu ds. Komercyjnych Marketing, sprzedaż, rozwój produktu, CRM, rynek korpo i carrier. Rebranding, integracja i restrukturyzacja, utrzymanie klienta, R&D
Osiągnięcia:	Międzynarodowe nagrody za rebranding, kampanie reklamowe Podwojenie bazy klientów broadband z 450k do 900k Wdrożenie pierwszego w Europie serwisu HBO GO z netia player
PPWK, Supernova 2008, 2009 Odpowiedzialność:	Grupa kapitałowa notowana GPW: telekom, loterie SMS, systemy GPS Wiceprezes Aktywizacje, rozwój biznesu, telekomunikacja, aplikacje GIS i GPS
Osiągnięcia:	Trzy znaczące aktywizacje. PLN70mln emisja na Warszawskiej GPW Wdrożenie mobilnej loterii SMS w Rosji Wdrożenie pierwszej interaktywnej aplikacji GPS z Samsungiem
MTS Russia 2005,2006,2007 Odpowiedzialność:	Największy operator mobilny w Rosji, 65mln klientów, \$6mld obrót CMO, Wiceprezes ds. Marketingu Marketing, taryfy i ceny, branding, rozwój produktu, CRM, roaming Operacyjny nadzór nad pięcioma krajami byłego ZSRR
Osiągnięcia:	Rebranding MTS i całej Grupy kapitałowej Sistema Nowe taryfy i produkty spowodowały wzrost ARPU i spadek Churn Skuteczne zwiększenie przewagi w udziale w rynku do Beeline Wdrożenie nowego systemu rozliczeń międzyoperatorskich w Rosji Prowadzenie negocjacji z rządem i Ministrem Telekomunikacji
Bank BPH (HVB) 2005 Odpowiedzialność:	Trzeci największy bank w Polsce przejęty przez Unicredit in 2005. Dyrektor Zarządzający. Retail Bank Produkt i marketing wszystkich produktów detalicznych P&L 1.2mld
Osiągnięcia:	Rebranding i wysoce nagradzane kampanie reklamowe Podwojenie dziennej sprzedaży kont osobistych i świadomości marki
T-Mobile (ERA) 1997-2005	wówczas największy operator komórkowy w Polsce Zastępca CMO, członka zarządu ds. marketingu i sprzedaży
2004-2005 Odpowiedzialność:	Dyrektor Zarządzający HEYAH Przygotowanie koncepcji operatora Heyah, wdrożenie i zarządzanie 2mln nowych klientów i 10% udziału w rynku w Polsce w 8 miesięcy
Osiągnięcia:	Wiele nagród: "Golden Lion" Cannes, Portoroze, Golden Eagle etc. Wciąż niepokonana kampania reklamowa i wdrożenie w Polsce

2002-2005	Heyah stała się studium przypadku w szkołach biznesu Pełen zakres wdrożenia wraz z platformą IT i CS w mniej niż 3 miesiące Zastępca CMO, Dyrektor ds. Rozwoju Biznesu i Logistyki
Odpowiedzialność:	Pięć departamentów, 300 osób, budżet zakupowy \$500mln Strategia cenowa, budżetowanie, zakupy i logistyka, rozwój biznesu
Osiągnięcia:	Wdrożenie nowej strategii kanałów sprzedaży i nowych taryf Wzrost udziału w rynku dzięki wyższej sprzedaży nowych ofert
1999, 2000	Dyrektor Departamentu Sprzedaży i Dystrybucji
Odpowiedzialność:	Sieć detaliczna 1000 sklepów, kanał partnerski i key accounts Magazyny i logistyka w Polsce (9000mkw nowoczesnego magazynu) Zakupy telefonów i akcesoriów za blisko \$300mln rocznie
Osiągnięcia:	Wdrożenie nowych kanałów i segmentów CMA i SME Udział w tworzeniu międzynarodowej grupy zakupowej T-Mobile Procurement Board dla 7 krajów (w tym USA)
1998, 1999	Dyrektor Departamentu Wpomagania Sprzedaży
Odpowiedzialność:	Biznes plany, prognozy i analizy, budżet, strategia cenowa Wsparcie i kontrola sprzedaży, kontroling i rozliczenia prowizji
Osiągnięcia:	Wdrożenie nowej taryfy 'halo' zwiększyło kilkakrotnie dzienną sprzedaż Wdrożenie nowego produktu 'friends and family' Wdrożenie systemu kontroli SAP
1997, 1998	Kierownik ds. Budżetowania i Analiz Finansowych
TDC Internet 2000-2002	największy alternatywny ISP w Polsce, JV Teledanmark i Softbank Wiceprezes ds. Strategii, marketingu i rozwoju biznesu
Odpowiedzialność:	Fuzja aktywów ISP firmy Softbank i sprzedaż inwestorowi branżowemu Marketing, rebranding, rozwój biznesu i akwizycje
Osiągnięcia:	Negocjacje i sprzedaż 51% do TDC Teledanmark. Osiągnięcie wysokich wycen ISP oraz największa transakcja na rynku IT w 2002 roku wg. CAIB. Restrukturyzacja i fuzja 6 spółek do TDC Internet ponad 400 pracowników. Osiągnięcie 40mln obrotów w 18 miesięcy dzięki wzrostowi organicznemu i akwizycjom.
Interlan Sp. z o.o. 1996, 1997	Polska firma IT tworząca oprogramowanie do analiz finansowych Dyrektor Sprzedaży- oddział w Warszawie
Odpowiedzialność:	Sprzedaż bezpośrednia. Prezentacje. Rozwój produktu.
Osiągnięcia:	Otwarcie oddziału i w ciągu 10mies uzyskanie 30% udziału w sprzedaży