

Piotr Grzybowski

2019 -POL

- ✓ ul. Zgrupowania Żmija 19A / 24
- ✓ 01-875 Warszawa
- ✓ mobile: 660 06 60 69
- ✓ e-mail: ptgrzbw@wp.pl



Profil

Profesjonalista poziomu kierowniczego branży *Automotive*, z wieloletnim doświadczeniem zarówno w strukturze krajowej, jak i międzynarodowej. Z uznaną renomą na rynku i udokumentowanymi osiągnięciami biznesowymi. Business Developer, Dealer Network Manager, Project Manager w zakresie Sales, jak i Aftersales. Entuzjasta i kreator branży z umiejętnościami długofalowego planowania, realizowania projektów typu Start-up, skutecznego zarządzania siecią dilerską. Pasjonat systemów wspomagania obsługą klienta. Zorientowany na cele. Umiejętnie zmieniający jednorazowego klienta w długoletniego partnera w biznesie.

Zatrudnienie

Aftersales Fleet Manager w Opel Poland

kwiecień 2012

- budowa kompleksowego programu obsługi serwisowej klientów flotowych wraz ze strukturą serwisową, osobową, standardami, szkoleniami etc.
 - A-Z Aftersales biznes w kanale flotowym,
 - pozyskiwanie i realizacja kontraktów flotowych, w tym do kluczowych firm Car Fleet Management i Leasingowych,
 - biznes-planowanie i budżetowanie projektu,
 - zarządzanie flotową siecią serwisową,
 - wdrożenia narzędzi IT do obsługi klientów flotowych,
 - komunikacja do klientów flotowych,
 - wykłady i artykuły eksperckie w mediach branżowych,
- ✓ *Kluczowe osiągnięcia: wzrost ilości serwisowanych aut do 22 tysięcy, podniesienie retencji serwisowej do ponad 85 % (1szy wynik w Europie), zwiększenie sprzedaży części na zlecenie serwisowe (o 25%), wsparcie kontraktów handlowych nowych aut (circa o 10 %), rozwój sieci serwisowej dedykowanej do klientów flotowych (o 15%)*

Technical Support & Environment Protection Manager w General Motors Poland
styczeń 2010 - kwiecień 2012

- zarządzanie projektami ochrony środowiska dla marek Opel, Chevrolet oraz fabryki Opel w Gliwicach,
 - doradztwo dla Zarządu Spółki w zakresie Aftersales i ryzyka,
 - doradztwo w zakresie ochrony środowiska na poziomie General Motors Europe,
- ✓ *Kluczowe osiągnięcia: implementacja nowej strategii ochrony środowiska dla podległych Spółek, budowa i wdrożenie nowej polityki ELV dla marek Opel i Chevrolet, uzyskanie realnych oszczędności na poziomie 15 mln PLN/rok*

Government Sales Manager w General Motors Poland
grudzień 2006 – styczeń 2010

- stworzenie strategii sprzedaży do sektora publicznego dla wielomarkowej oferty Opel, Chevrolet, Saab, CV,
 - zarządzanie procesami sprzedaży na poziomie krajowym,
 - budowa i wdrożenie modelu Konsorcjum dla sprzedaży do sektora publicznego,
 - budowa i zarządzanie strategią Marketing & Communication,
 - szkolenia dla kadry kierowniczej w zakresie strategii sprzedaży,
- ✓ *Kluczowe osiągnięcia: osiągnięcie poziomu Top Three – w sprzedaży do sektora publicznego, pierwsze miejsce w Europie i Polsce w rankingu sprzedaży do sektora Driving Schools, pierwsze miejsce w Polsce w sprzedaży do sektora "mundurowego",*

Commercial Vehicles (CV) Operation Manager w General Motors Poland
grudzień 2002 – grudzień 2006

- strategia wprowadzenia na rynek samochodów dostawczych (CV) Opel,
 - operacyjna strategia handlowa dla rynku polskiego,
 - zarządzanie sprzedażą, marketingiem, rozwojem sieci dealerskiej w zakresie CV,
 - konwersje nadwozi CV,
 - nowe kanały sprzedaży,
 - wsparcie techniczne dla sieci serwisowej CV,
 - strategia komunikacyjna dla CV,
- ✓ *Kluczowe osiągnięcia: budowa strategii Come back dla samochodów dostawczych Opel, skuteczne wprowadzenie na rynek czterech segmentów samochodów dostawczych Opel, rozwój sieci dealerskiej do 30 lokalizacji (+ 50 %), wdrożenie modelu rekrutacji i szkoleń dla handlowców samochodów CV, wdrożenie nowej polityki handlowej dla CV, stworzenie i wdrożenie polityki konwersji nadwozi, wprowadzenie Opla do grupy Top Five,*

District Aftersales Manager w General Motors Poland

luty 1998 – grudzień 2002

- kompleksowe zarządzanie w zakresie Aftersales (P&A Sales, Customer Care, Warranty, Technical Advise) na poziomie Dystryktu (strefy odpowiedzialności) – 23 dealerów
- ✓ *Kluczowe osiągnięcia: trwałe wprowadzenie Dystryktu do Top Three w Polsce*

Service Network Manager w Iberia Motor Company

grudzień 1996 – luty 1998

- kompleksowe zarządzanie w zakresie Aftersales w sieci serwisowej Seat w Polsce – 40 dealerów
- ✓ *Kluczowe osiągnięcia: zbudowanie polityki serwisowej, wdrożenie standardów serwisowych,*

Dyrektor Zarządzający w Top Auto Company

czerwiec 1994 – grudzień 1996

- pełna odpowiedzialność
- ✓ *Kluczowe osiągnięcia: uruchomienie firmy i wdrożenie założeń biznesowych właścicieli*

Kierownik nadwoziowni w Autorex, diler Fiata

październik 1992 – czerwiec 1994

- pełna odpowiedzialność za procesy napraw blacharsko-lakierniczych,
- uruchomienie specjalistycznego punktu ubezpieczeń,
- ✓ *Kluczowe osiągnięcia: uruchomienie bezgotówkowego punktu ubezpieczeń i likwidacji szkód komunikacyjnych, wdrożenie badań nieniszczących przy wycenie pojazdów,*

Wykształcenie

Studia

- Politechnika Warszawska, Instytut Transportu – specjalność: *Eksploatacja pojazdów*
- The Institute of The Motor Industry – Silver Awards
- European Institute – kurs dla członków Rad Nadzorczych
- Akademia Obrony Narodowej – wydział Bezpieczeństwa Narodowego

Szkolenia & kursy

- *General Motors University i Centrum Szkoleniowe Opel* (przykłady):
Marketing and Marketing Management, Growing the Business, Business Development,
Growing the Aftersales Business, Measuring & Coaching for Sales Success Training

Umiejetności

Zarządzanie ogólne i operacyjne, planowanie długoterminowe, budowa i zarządzanie sieciami sprzedaży i serwisu, Business Development i procesy biznesowe,

Języki

polski, angielski, rosyjski