

Dane osobowe	
Imię i Nazwisko	<b>Bartłomiej Danek</b>
Adres	ul. Sokoła 6b/2 05-500 Zgorzeła
Telefon	609 313 256
E-mail	bartek.dan@gmail.com
Wykształcenie	
Okres	Od października 2004 do kwietnia 2010
Uczelnia	Szkoła Główna Handlowa
Kierunek	Zarządzanie i Marketing
Doświadczenie	
Okres	Od czerwca 2016 – do chwili obecnej
Pracodawca	<b>Polska Grupa Zbrojeniowa S.A.</b>
Zajmowane stanowisko	<b>Dyrektor Biura Broń i Ochrona Balistyczna</b>
Zakres obowiązków oraz kluczowe kompetencje	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zarządzanie bieżącą działalnością Biura Broń i Ochrona Balistyczna</li> <li>• Szeroko pojęty nadzór nad spółkami domeny</li> <li>• Nadzór nad realizacją dostaw w zakresie broni i ochrony balistycznej</li> <li>• Monitorowanie umów zawartych z MON oraz umów międzynarodowych</li> <li>• Nadzór i koordynowanie projektów B+R</li> </ul>
Okres	Od grudnia 2014 do czerwca 2016
Pracodawca	<b>Sage Polska sp. z o.o.</b>
Zajmowane stanowisko	<b>Project manager</b>
Zakres obowiązków oraz kluczowe kompetencje	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zarządzanie wdrożeniami systemu klasy ERP w pełnym zakresie.</li> <li>• Zarządzanie pracą konsultantów odpowiedzialnych za wdrożenie poszczególnych modułów systemu.</li> <li>• Zarządzanie harmonogramem, jakością, zakresem, zasobami oraz ryzykiem projektu.</li> <li>• Koordynacja prac prowadzonych przez polskich konsultantów w ramach projektów globalnych.</li> <li>• Realizacja wybranych prac wdrożeniowych w ramach modułów dystrybucyjnych.</li> </ul>
Najważniejsze projekty i osiągnięcia	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Medicalgorithmics S.A.</b> – kierowanie projektem wdrożenia systemu ERP X3 w pełnym zakresie modułów.</li> <li>• <b>Atalian Polska</b> – nadzorowanie wdrożenia modułów finansowego oraz wybranych elementów modułów dystrybucyjnych w polskim oddziale spółki.</li> </ul>
Okres	Od lutego 2009 do grudnia 2014
Pracodawca	<b>Otwarty Rynek Elektroniczny S.A. (Marketplanet)</b>
Zajmowane stanowisko	<b>Konsultant następnie Konsultant Ekspert oraz Project Manager</b>
Zakres obowiązków oraz kluczowe kompetencje	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zarządzenie projektami wdrożeniowymi dla największych klientów firmy.</li> <li>• Zarządzanie projektem budowy i rozwoju Portalu Marketplanet.</li> <li>• Organizacja pracy zespołów projektowych, nadzorowanie oraz koordynacja prac konsultantów biznesowych, programistów oraz sił sprzedażowych.</li> <li>• Wsparcie procesu sprzedaży.</li> <li>• Umiejętność prowadzenia projektów w wysoce zmiennym środowisku angażujących znaczną liczbę interesariuszy.</li> <li>• Umiejętność mapowania procesów oraz przygotowania dokumentacji dla projektów IT.</li> <li>• Wysokie umiejętności komunikacyjne.</li> <li>• Ekspercka wiedza w zakresie procesów zakupowych.</li> </ul>
Najważniejsze projekty i osiągnięcia	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Portal Marketplanet</b> – Project Manager - przygotowanie strategii rozwoju oraz promocji Portalu. Kierowanie pracami zespołów IT (technologie Java, Liferay, Bootstrap) oraz zespołu konsultantów</li> </ul>

	<p>biznesowych – uruchomienie nowych funkcjonalności serwisu, przygotowanie nowej wersji Portalu w technologii Liferay.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>KGHM Polska Miedź S.A.</b> – Project Manager – Wdrożenie narzędzia wspierającego zakupy Platforma Marketplanet (moduł RFX) – Projekt zrealizowany w założonym terminie i budżecie we wszystkich Spółkach Grupy KGHM.</li> <li>• <b>PGE</b> – Konsultant wiodący/Kierownik zespołu – realizacja wdrożenia w wybranych spółkach grupy (Kopalnia i Elektrownia Turów oraz Zespół Elektrociepłowni Bydgoszcz).</li> <li>• <b>Centrum Usług Wspólnych</b> – Konsultant Wiodący – Realizacja projektu doradczego mającego na celu wytypowanie kategorii zakupowych do realizacji na poziomie centralnym - Prognozowane oszczędności wynikające z konsolidacji zakupów osiągnęły poziom 15%.</li> <li>• <b>BUMAR Sp. z o.o.</b> – Konsultant wiodący– Wdrożenie systemu wspierającego procesy zakupowe.</li> <li>• <b>Metro Warszawskie Spółka z o.o.</b> – Konsultant wiodący - Wdrożenie narzędzia wspierającego proces zakupowy Platforma Marketplanet. – Projekt zrealizowano w założonym czasie oraz budżecie.</li> <li>• <b>ZGH Bolesław S.A.</b> – Konsultant wiodący – Wdrożenie systemu wspierającego procesy zakupowe Platforma Marketplanet - Projekt zrealizowano w zakładanym czasie i budżecie Wdrożenie zaowocowało uzyskaniem średnich oszczędności dla kluczowych asortymentów na poziomie 20%.</li> <li>• <b>KGHM Polska Miedź S.A.</b> – Konsultant wiodący –Wdrożenie Platformy Marketplanet w oddziałach KGHM Polska Miedź S.A. a następnie rollout na spółki Grupy w ramach odrębnego projektu - Wdrożenie zaowocowało oszczędnościami na poziomie 300 mln zł w pierwszym roku.</li> <li>• <b>Energa operator</b> – Konsultant – Koordynacja startu produkcyjnego – Start został przeprowadzony w założonym terminie.</li> </ul>
Okres	Od maja 2008 do lutego 2009
Pracodawca	<b>Europejskie Centrum Przedsiębiorczości</b>
Zajmowane stanowisko	Analityk
Zakres obowiązków oraz kluczowe kompetencje	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analiza feasibility projektów, w tym opartych o nowe technologie.</li> <li>• Analiza potrzeb kapitałowych przedsięwzięć.</li> <li>• Przygotowanie modeli finansowych.</li> <li>• Poszukiwanie źródeł finansowania dla projektów inwestycyjnych.</li> <li>• Pozyskiwanie finansowania z POIG oraz RPO Województwa Mazowieckiego.</li> <li>• Przygotowanie wniosków we współpracy z klientem.</li> <li>• Rozliczanie projektów w ramach POIG, POKL.</li> <li>• Wsparcie realizacji projektu.</li> <li>• Wsparcie procesu akwizycji.</li> </ul>
Najważniejsze projekty i osiągnięcia	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pozyskanie finansowania dla projektu inwestycyjnego w branży obróbki metali w kwocie 1,5 mln zł.</li> <li>• Pozyskanie finansowania dla klienta działającego w branży optycznej w kwocie 1 mln zł.</li> </ul>
<b>Szkolenia</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Szkoła Główna Handlowa – realizacja ścieżki zarządzanie projektami</li> <li>• Certyfikat PRINCE 2</li> <li>• Certyfikat AgilePM (Agile Project Management)</li> <li>• Certyfikat CIPS wydany przez Chartered Institute of Purchasing &amp; Supply</li> <li>• Ukończone indywidualne szkolenie ze sprzedaży z zastosowaniem NLP</li> <li>• Ukończony kurs „Współpraca z trudnym klientem”</li> <li>• Ukończony kurs „Sztuka prezentacji”</li> <li>• Ukończony kurs „Zarządzanie strategicznym klientem”</li> </ul>
<b>Umiejętności i kompetencje</b> Znajomość języków	<p>Język angielski                      poziom biegły  Język niemiecki                      poziom bardzo dobry</p>
Dodatkowe umiejętności i kompetencje	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Wysokie zdolności analityczne</li> <li>• Doskonałe umiejętności interpersonalne i pracy w zespole</li> <li>• Znajomość SQL oraz UML</li> <li>• Doskonała znajomość obsługi komputera w środowisku Windows oraz pakietu MS Office</li> <li>• Znajomość MS Project</li> <li>• Prawo jazdy kat. B</li> </ul>