

CURRICULUM VITAE



Artur Siennicki

Data urodzenia: 27.09.1980

Adres zamieszkania : *Szczawno-Zdrój/Wałbrzych, Aleja Spacerowa 8*

Typ osobowości według badania [MBTI](#) uzyskany wynik bardzo dobry - E N T J

Telefon 784 371 443

e-mail: *artursiennicki@wp.pl*

Wykształcenie

2011-2013 **Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu**

Wydział Zarządzania , Informatyki i Finansów – Studia Menadżerskie .
Kierunek zarządzanie firmą, instrumentarium współczesnego menadżera .

2004-2007 **Wyższa Szkoła Zarządzania we Wrocławiu .**

Magisterskie studia z Zarządzania i Marketingu w zakresie , Zarządzanie zasobami ludzkimi .

2001 - 2004 **Wałbrzyska Wyższa Szkoła Zarządzania i Przedsiębiorczości .**

Dyplom licencjacki z Socjologii , badanie i rozwój osobowości .

1995 -1999 **Zespół Szkół Technicznych w Wałbrzychu im. Tytusa Hubera**

Doświadczenie zawodowe :

05.01.2016- Obecnie

Dyrektor Zarządzający – Jata Świdnica , Autoryzowany Dealer marki Fiat i Hundai .

Do obowiązków moich należy : kompleksowe zarządzanie firmą z 25 osobowym zasobem ludzkim . Opracowanie strategii działania w wymiarze handlowym oraz serwisowym. Ponadto w port folio firmy zarządzam również Centrum Ubezpieczeniowym , działem likwidacji szkód , spedycją międzynarodową i krajową, wynajem aut dostawczych , sklepem stacjonarnym i internetowym z częściami zamiennymi .

09.2013 – 31.12.2015

Dyrektor Sprzedaży Premium Trade

Byłem odpowiedzialny za zarządzanie punktami, uczestniczenie w opracowaniu i realizację planów sprzedaży; rekrutację, ocenę i rozwój pracowników oraz organizację i prowadzenie działań promocyjnych, włącznie z ofertami reklamowymi jak również z reklamą w prasie . Poszukuję innowacyjnych rozwiązań i wdrażam nowe kanały sprzedaży. Do zadań moich należy także; prowadzenie kontroli w sklepach, raportowanie wyników i wprowadzanie działań usprawniających oraz przeprowadzanie inwentaryzacji. Podnoszenie kwalifikacji sprzedawców oraz wprowadzanie do sprzedaży nowych produktów .

Browar Namysłów – Chicago Poland Investment Group od 09, 2004 do 09, 2013

2007 r. styczeń Awans w nagrodę za osiągnięte wyniki sprzedażowe, na stanowisko:

Regionalnego Kierownika Sprzedaży

Do głównych zadań na stanowisku Kierownika Sprzedaży należało;

- realizowanie wyznaczonych zadań i planów sprzedażowych w regionie zachodniej Polski .
 - budowanie oraz rozwój sieci dystrybucji.
 - Przygotowanie oraz realizacja strategii wprowadzania nowych marek produktów
 - raportowanie wyników pracy do Prezesa Zarządu
 - planowanie, realizacja i rozliczanie akcji promocyjnych w ramach przyznanego budżetu
 - obserwacja i stała analiza rynku hurtowego i detalicznego oraz działań konkurencji, w tym monitoring dostępności towaru.
 - obsługa kluczowego , największego klienta w Polsce firmę (Eurocash)
 - ściśła współpraca z działem marketingu (analiza rynku , przygotowanie promocji , wspierających sprzedaż i wprowadzających nowe produkty)
 - ściśła współpraca z działem finansowym (ocena i wiarygodność kontrahenta)
 - wdrażanie od podstaw nowych marek (Zamkowe , Złoty Denar , Kozackie , Namysłów Pils)
 - koordynowanie oraz analiza jakości pracy przedstawicieli handlowych oraz koordynatora ds. sprzedaży detalicznej (rekrutacja ,szkolenia ,motywacja, coaching)
- Warsztaty z TNS –Polska przy analizie i wyborze pierwszej medialnej kampanii reklamowej w telewizji.
-

Browar Namysłów, Chicago Poland Investment Group

2005.01.02 Awans z PH na Koordynatora ds. Sprzedaży Detalicznej , na tym stanowisku pracowałem do stycznia 2007 roku , czyli do kolejnego awansu.

Do głównych zadań na stanowisku Koordynatora ds. sprzedaży detalicznej należało:

- budowanie zespołu przedstawicieli handlowych(rekrutacja , coaching, motywacja)*
- koordynowanie pracy przedstawicieli handlowych w celu pozyskania nowych odbiorców detalicznych*
- negocjowanie warunków współpracy z klientami detalicznymi;*
- bieżąca kontrola realizacji warunków umów handlowych;*
- aktywny udział w rozpatrywaniu reklamacji klientów z podległego regionu;*
- sporządzanie analiz, raportów i zestawień sprzedażowych;*
- obsługa klientów sieciowych ; Makro , Kaufland , Eurocash w regionie*
- budowanie i utrzymywanie korzystnych relacji handlowych z klientami firmy w kanale detalicznym*
- planowanie , realizacja i rozliczanie akcji promocyjnych w ramach przyznanego budżetu;*
- obserwacja i stała analiza rynku detalicznego oraz działań konkurencji, w tym monitoring dostępności towaru.*

Browar Namysłów , Chicago Poland Investment Group
2005 styczeń Awans za ponadprzeciętne wyniki sprzedażowe na stanowisko Koordynatora ds. sprzedaży detalicznej .

2004.09 -2004.12 Przedstawiciel handlowy – merchandiser .

Budowanie rynku od podstaw i wdrażanie nowej marki Zamkowe w zamian za wycofywaną markę Rycerskie.

MK Cafe & Posti

2003 .02 - 2004 .07

Przedstawiciel handlowy, zbudowanie bazy 350 punktów sprzedaży detalicznej .

PHU Gościniec

2001.01 - 2003 .01

Kierownik zarządzający . Restauracja Regionalna Bystrzyca Kłodzka , Pensjonat Gościniec .

Real spółka z o.o.

1999.06. – 2000.05. Sprzedawca na dziale elektro-media

Ważniejsze szkolenia i kursy

- 08-09.04.2013 – L.Grant. Wykorzystanie typologii osobowości w praktyce zarządzania
- 04-05 .04 2013 – McHayes&StewardGroup . Certyfikat . Negocjacje oczami Kupca i Dostawcy – obrona przed manipulacjami Kupieckimi i sposoby na odwrócenie negocjacji w sieci.
- 01.10.2012 – 25.11.2012 – Opolscy Liderzy zarządzania projektami. Namysłów szkolenie 72 godzinne , potwierdzone certyfikatem z zakresu Zarządzania Projektami w oparciu o PMI – PMBOK Guide .
- 18-19.05.2012 – FPL. Utrzymanie relacji z klientami w różnych warunkach rynkowych

- 14-16 .04.2011-Praga, FPL. Zarządzanie zmianą w kontekście inteligencji emocjonalnej EQ trener Dr Hubert Malinowski
- 07-08.03.2011- FPL. Skuteczne Negocjacje
- 11.2009 – Polskie Radio Wrocław , Trener Anna –Maria Bujko – Siła Głosu
- 15.12.2009- Trener Dr A. Binsztok certyfikat z zakresu Negocjacji w czasach kryzysu , techniki i triki negocjacyjne w kontaktach biznesowych
- 01-02.10.2009 –Taurus . Czego pragną klienci
- 20-21.09.2007 – Warszawa ,FPL . Praktycy dla praktyków , warsztat pracy KAM.
- 09-10.07.2007 – EFS . Dr A. Binsztok . Negocjacje i rozwiązywanie konfliktów .
- 15-16.10.2004 – Grupa teraz . Techniki sprzedaży , merchandising
- 04-06.04.2003- TEICHERT & PARTNERS –doradztwo psychologiczne .Trener Biznesu Hubert Teichert . Kształtowanie umiejętności interpersonalnych . Techniki sprzedaży.
- Uczestniczyłem także w szkoleniach wewnętrznych w latach ;
 - 2012 Miami USA – Strategia rozwoju wobec agresywnej konkurencji
 - 2011 Nowy York USA – Rozwój w czasie kryzysu w Europie .
 - 2010 San Francisco USA – Zarządzanie markami
 - 2010 Los Angeles USA – Zarządzanie zmianą
 - 2008 Londyn U.K. – Rekrutacja , Coaching i Motywacja pracowników .