Joanna Tomicka-Zawora

Personalne:

+48 605 159 050

E-mail:
j.tomicka.zawora@gmail.com

Języki obce:

angielski płynny
francuski średniozaawansowany
rosyjski średniozaawansowany

PROFIL ZAWODOWY

Ekspert w bankowości detalicznej, sprzedaży kredytów konsumenckich, rozwiązaniach cyfrowych i nowych technologiach. Menedżer w obszarach Consumer Finance i kart płatniczych. Lider transformacji dużych struktur korporacyjnych. Buduje i skutecznie egzekwuje strategie długoterminowe. Osiąga wyniki.

DOŚWIADCZENIE

04.2018 – obecnie
Open Finance S.A. oraz Home Broker S.A.
Prezes Zarządu

Zakres odpowiedzialności:

- Budowanie strategii spółek z uwzględnieniem kontekstu rynkowego i oczekiwań udziałowców
- Egzekucja krótko i długoterminowych założeń budżetowych
- Wzmocnienie synergii i efektywności wynikowej między spółkami
- Wprowadzenie nowych technologii i procesów usprawniających funkcjonowanie modeli biznesowych
- Stały współudział w zarządzaniu Spółką, prowadzenie jej spraw i reprezentowanie Spółki na zewnątrz, w zakresie określonym przez Statut Spółki i postanowienia jej władz
- Wykonywanie dodatkowych zadań wynikających z przyjętego przez Zarząd podziału obowiązków pomiędzy Członkami Zarządu
- Wykonywanie zadań powierzonych przez Radę Nadzorczą

08.2018 – obecnie
Członek Rady Nadzorczej Open Life Towarzystwo Ubezpieczeń Życie S.A.

07.2009 – 09.2017
Credit Agricole Bank Polska S.A.
Wiceprezes Zarządu

Osiągnięcia:

- Skuteczna transformacja banku z modelu Consumer Finance na model uniwersalny przy utrzymaniu rocznej sprzedaży kredytu gotówkowego na poziomie 3,8 mld zł. Rebranding instytucji z marki Lukas Bank na Credit Agricole Bank Polska
- Restrukturyzacja sieci placówek, efektywne przeprowadzenie zwolnień grupowych
- Wzrost bazy klientów aktywnych o 500 tys., generowane przychody 1,4 mld PLN
- Zbudowanie pozycji lidera rynku w zakresie Indeksu Rekomendacji Klientów (49%, Millward Brown) oraz przenoszenia rachunków z innych banków (60% transferów poprzez Krajową Izbę Rozliczeniową)

I hereby agree to the processing of my personal data included in my job offer for the purposes necessary for the recruitment process (in accordance with the Personal Data Protection Act of 29 August 1997, Journal of Laws of 2016, pos. 922)

- 2016 bank najczęściej polecany przez klientów (TNS Polska)
- Wzmocnienie synergii między jednostkami Grupy w Polsce (Bank, CALI Europe, Credit Agricole Towarzystwo Ubezpieczeniowe SA) ze skutkiem zbudowania portfela 250 tys. aktywnych polis ubezpieczeniowych
- Wdrożenie aplikacji mobilnej CA24, bardzo wysoko ocenianej przez klientów (ocena 4.7 w App stores, skala do 5)
- 2016 pierwsze miejsce na rynku polskich instytucji finansowych w zakresie obsługi klientów przez Contact Center (ARC Rynek i Opinia Research Institute)

Zakres odpowiedzialności:

- Realizacja P&L banku
- Pełna odpowiedzialność za Bankowość Detaliczną, Małe i Średnie Przedsiębiorstwa, linię Agro (450 placówek własnych, 380 placówek partnerskich, 200 pośredników kredytowych, 3 200 pracowników sprzedaży)
- Kierowanie transformacją cyfrową banku, odpowiedzialność za kanały zdalne (Contact Center, ebank, mobile banking) i rozwój nowych technologii
- Wprowadzenie Amundi Investment Funds na rynek polski
- Kierowanie technologicznymi innowacjami w ramach BPI (Banque de Proximité a l'International)
- Przewodniczenie Komitetowi Rozwoju Oferty i Produktów, Komitetowi Sieci Placówek, Komitetowi Sterującemu Bankowości Mobilnej i Internetowej

Członek:
Rady Nadzorczej Credit Agricole Service
Rady Nadzorczej Credit Agricole Towarzystwo Ubezpieczeń
Rady Nadzorczej Amundi Polska Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych

10.2005 – 06.2009
Bank Millennium S.A. (Banco Comercial Portugues):

Osiągnięcia:

- Zbudowanie linii biznesowej Consumer Finance
- Wdrożenie bank assurance w Obszarze Consumer Finance
- Zbudowanie portfela 1 mln kart płatniczych, przychody roczne na poziomie 500 mln PLN
- Opracowanie modelu biznesu kart kredytowych dla inwestycji BCP w Rumunii
- Wsparcie centrali BCP we wdrożeniu modelu kart kredytowych dla nowych klientów

Zakres odpowiedzialności:

01.2008 – 06.2009

Dyrektor Zarządzający – Consumer Finance

- Kontynuacja odpowiedzialności za Biznes Kart Płatniczych i egzekucja strategii długoterminowej
- Odpowiedzialność za nową linię biznesową kredytów gotówkowych: marketing, akwizycja, zarządzanie portfelem, back office, credit workflow, MIS
- Zarządzanie 1 000 - osobowym zespołem
- Zarządzanie bank assurance

I hereby agree to the processing of my personal data included in my job offer for the purposes necessary for the recruitment process (in accordance with the Personal Data Protection Act of 29 August 1997, Journal of Laws of 2016, pos. 922)

10.2005 – 01.2008

Dyrektor Zarządzający – Karty Płatnicze

- Odpowiedzialność za zbudowanie strategii nowej linii biznesowej kart płatniczych i jej egzekucja
- Zarządzanie Produktem i Portfelem, kanałami sprzedaży, operacjami, MIS, programami retencji klienta
- Współpraca we wdrażaniu nowych modeli ryzyka
- Zarządzanie licencją PolCard z Visa International
- Współprowadzenie Komitetu Handlowego, Komitetu Nowych Procesów, Rebrandingu, utworzenie i zarządzanie Komitetem Sterującym EMV

Członek:
Visa Executive Committee
Creative Managers' Forum
Rady Wydawców Kart Płatniczych

1997 – 2005

Citibank:

Osiągnięcia:

- Opracowanie i skuteczne wdrożenie strategii kart kredytowych dla segmentu zamożnego
- Generowanie 80% przychodów detalu
- Zbudowanie najwyższego salda portfela kart kredytowych na rynku polskim, 1 mld USD sprzedaży rocznej
- Wdrożenie pierwszych w Polsce strategii retencji klientów i programów lojalnościowych
- Ustawienie standardów rynkowych dla kart kredytowych

Zakres odpowiedzialności:

2004 - 2005

Dyrektor Zarządzający – Karty Kredytowe

- Odpowiedzialność za Biznes Kart Kredytowych; portfel 500 tys. kart,
  9 programów (w tym 3 co-brandowe)
- Zarządzanie strategią Biznesu Kart Kredytowych, polityką cenową, badaniami rynkowymi, reklamą i komunikacją, rozwojem produktu, systemami informatycznymi
- Zarządzanie kanałami sprzedaży – 1 000 handlowców, Telemarketing, Prospect Lines, zewnętrzne agencje sprzedaży
- Członek zespołu zarządzającego Bankowością Detaliczną

Członek:
Visa Executive Committee
European Visa Advisors
Rady Nadzorczej Biura Informacji Kredytowej

2002 - 2004

Dyrektor Dystrybucji Krajowej

- Odpowiedzialność za strategię pozyskiwania klientów, zarządzanie sprzedażą bezpośrednią, telemarketing, rozwój nowych kanałów akwizycyjnych, x-sell, współpracę z partnerami co-brandowymi
- Wdrażanie strategii sprzedaży bezpośredniej w innych krajach grupy EMEA

I hereby agree to the processing of my personal data included in my job offer for the purposes necessary for the recruitment process (in accordance with the Personal Data Protection Act of 29 August 1997, Journal of Laws of 2016, pos. 922)

1999 - 2002

Dyrektor Sprzedaży

- Odpowiedzialność za wdrożenie strategii Bank at Work na rynku polskim
- Zarządzanie zespołem 100 Relationship Managers
- Zarządzanie kanałami telefonicznymi (200 FTEs)

1997 - 1999

Generalista HR

1992 - 1997

Mars Inc. (Master Foods Poland):

Kierownik Sprzedaży
National Key Account Manager

WYKSZTAŁCENIE

1985-1992	Uniwersytet Marii Curie Skłodowskiej w Lublinie Filologia Angielska – Lingwistyka Master of Arts Degree (1992) Ukończone z wyróżnieniem
1990	Cheltenham College, England Stypendium

PROGRAMY EUKACUJNE I SZKOLENIOWE

Zarządzanie i Przywództwo: Management Cycle, Coaching and Leadership, Team Management, Leading People, Leading Teams, Managing People

Biznes: Business Awareness, Business Ethics, Finance Management, Consumer Credit, Cards Management, Credit and Risk

Zarządzanie HR: Interviewing and Appraisal, Evaluation Interview, Respect at Work

Umiejętności: Selling, Presentation, Negotiation Skills, Assertiveness, Consulting Skills, Advanced Presentation Skills – certified trainer, Check Mate – Data Processing

ZAINTERESOWANIA

Kitesurfing (poziom 3, International Kitesurfing Organisation)
Maratony fitness
Malarstwo współczesne
Literatura anglosaska

I hereby agree to the processing of my personal data included in my job offer for the purposes necessary for the recruitment process (in accordance with the Personal Data Protection Act of 29 August 1997, Journal of Laws of 2016, pos. 922)