



# Grzegorz Należyty

Doświadczony Lider Kardy Zarządzającej  
Energetyka, Przemysł, ICT

## WYBRANE DOŚWIADCZENIA

- 20 lat doświadczenia w energetyce, przemyśle i ICT na stanowiskach kierowniczych, zarządzaniu strategią i sprzedażą oraz realizacji projektów (Siemens Energy, Siemens, Nokia, Microsoft).
- Wiceprezes na Europę Wschodnią oraz Dyrektor Zarządzający i Prezes Zarządu Siemens Energy Polska, wcześniej pion energetyczny, od 2012 r.
- 2016-2023 Członek Zarządu i Prezes Zarządu Siemens Energy Polska Członek Zarządu Polskiej Izby Gospodarczej Energetyki i Ochrony Środowiska
- Przewodniczący Komitetu ds. Zrównoważonego Generowania Energii w Polsko-Niemieckiej Izbie Przemysłowo-Handlowej (AHK)
- Członek i Przewodniczący Rad Nadzorczych Spółek Giełdowych oraz Członek Rad Nadzorczych w regionalnych spółkach Siemens Energy
- Silne, udokumentowane doświadczenie w zakresie strategii i rozwoju biznesu, a także udane osiągnięcia w tworzeniu i rozwijaniu firm.
- Przywództwo oparte na wzmacnianiu pozycji, inspirowaniu i mentoringu.

## KARIERA ZAWODOWA

### SIEMENS ENERGY

**Siemens Gamesa Renewable Energy** | 2024.06- obecnie na poziomie

**Siemens Energy Eastern Europe** | 2022.04- obecnie na poziomie

Wiceprezes na Europę Wschodnią, Dyrektor Zarządzający i Prezes Zarządu Polska

Odpowiedzialność wykonawcza za wszystkie działania Siemens Energy w subregionie Europy Wschodniej, który obejmuje Polskę, Węgry, Rumunię, Ukrainę i Mołdawię.

Prowadzenie i zarządzanie strategicznym planowaniem i realizacją organizacji  
Zapewnienie wielofunkcyjnego zarządzania w zakresie rozwoju biznesu, sprzedaży, zarządzania projektami, usług, marketingu i spraw rządowych w subregionie EE.

Zapewnienie przywództwa i wskazówek dotyczących trendów branżowych i najlepszych p r a k t y k Przyciąganie, rozwijanie i zatrzymywanie najlepszych talentów w celu zbudowania zespołu o wysokiej wydajności

Wspieranie transformacji rynku energetycznego, np. poprzez tworzenie nowych partnerstw, definiowanie różnych rodzajów modeli wejścia na rynek, zajmowanie się różnymi produktami, rozwiązaniami, usługami i rynkami Rozwijanie relacji na poziomie kierowniczym, dyrektorskim i użytkownika w organizacji, co skutkuje silnym partnerstwem i wkładem w proces planowania strategicznego klienta, zapewniając kompleksowe zrozumienie modelu biznesowego klienta, kwestii retencji i ryzyka oraz potencjalnych możliwości strategicznych.

**Siemens Energy Polska** | 2020.04- 2022.03

Dyrektor Zarządzający i Prezes Zarządu Polska

Kierował zespołem czternastu menedżerów w polskiej organizacji (szefowie BU, szefowie funkcji wsparcia, dyrektorzy sprzedaży, szefowie PMO i szefowie HUB-ów inżynierii energetycznej), podlegając starszemu wiceprezesowi na Europę Południowo-Wschodnią. Dążenie do ciągłego doskonalenia

Udział Siemens Energy w rynku w kraju, a także zapewnienie wartości dodanej do Region Europy.

- Kompleksowa odpowiedzialność i zarządzanie wszystkimi operacjami lokalnego podmiotu Odpowiedzialność za strategię kraju, realizację sprzedaży i rozwój biznesu, zarządzanie projektami, usługi, inżynierskie HUB-y, marketing i sprawy rządowe
- Zarządzanie i organizowanie relacji z kilkoma partnerami strategicznymi, organizacjami społecznymi i lokalnymi władzami mieszkaniowymi.
- Kierowanie rozwojem kompleksowej strategii obsługi klienta, która skutkuje zwiększoną satysfakcją i lojalnością klientów.
- Negocjowanie i zabezpieczenie kilku kontraktów z głównymi klientami
- Odpowiedzialny za dostosowanie strategii do centrali i jej realizację w kraju.

## WSTĘP

+48 608 288 913

gnalezty@wp.pl

linkedin.com/in/grzegorznaplezty/

## UMIEJĘTNOŚCI

- Zarządzanie biznesem dla regionów (Europa Środkowo-Wschodnia, Europa Zachodnia) i rynków (energetyka, przemysł, ICT)
- Silne i inspirujące przywództwo
- Zarządzanie strategiczne i zarządzanie zmianą
- Możliwość działania w złożonych strukturach i na złożonych rynkach
- Modele zarządzania
- Zarządzanie sprzedażą i rozwojem biznesu
- Analiza danych
- Mentoring w zakresie zarządzania projektami i ryzykiem

## JĘZYKI

Angielski - pełna biegłość biznesowa  
Polski - język ojczysty

## PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

- Członek Zarządu Polskiej Izby Gospodarczej Energetyki i Ochrony Środowiska Przewodniczący Komitetu
- Zrównoważonego Pozyskiwania Energii przy Polsko-Niemieckiej Izbie Przemysłowo-Handlowej (AHK)
- Przewodniczący i członek rad nadzorczych

## ZAINTERESOWANIA

Geopolityka i socjologia  
biznesu  
Podróżowanie

## Wcześniejsze doświadczenie w SIEMENS GROUP

2001.07 - 2020.04

### Siemens Polska| 2012.04 - 2020.04

#### Dyrektor Zarządzający Dywizji Energetycznych i Członek Zarządu

W okresie kierowania dywizjami energetycznymi w Polsce, wdrożona strategia zaowocowała przyspieszonym wzrostem w obszarach sprzedaży i realizacji projektów, przynosząc dziesięciokrotny wzrost udziału w rynku w kraju.

- Szef pionów Siemens Polska odpowiedzialny za pozyskiwanie i realizację projektów na polskim rynku energetycznym, takich jak budowa i modernizacja elektrowni oraz usługi serwisowe dla istniejących elektrowni.
- Definiowanie partnerstw i współpraca z lokalnymi partnerami w ramach modelu go-to-market
- Odpowiedzialność za strategię sprzedaży i jej realizację, a także za rozwój biznesu, produkcja, zarządzanie projektami, usługi i wszystkie operacje zaplecza
- Dostosowanie wszystkich strategii dla regionu do działów i firm centrali
- P&L odpowiedzialny za zarządzane oddziały (+200 FTE)
- 2016.03-2020.04 Członek Zarządu Siemens Polska

### Nokia Siemens Networks| 2007.04 - 2012.03

#### Dyrektor sprzedaży i członek zespołu zarządzającego krajem (2011.09-2012.03)

- Dyrektor ds. rozwiązań biznesowych w regionie Europy Zachodniej: - klienci telekomunikacyjni i energetyczni
- Definiowanie i realizacja strategii rentowności i wzrostu sprzedaży
- Odpowiedzialny za rozwój lejka sprzedaży, zarządzanie zespołem sprzedaży, osiąganie celów i P&L.
- Definiowanie strategii kanału partnerskiego i działań marketingowych

#### Dyrektor CEE i członek zespołu ds. zarządzania krajami (2010.11-2011.08)

- Odpowiedzialność za biznes z 38 Klientami zlokalizowanymi w 12 krajach w branży telekomunikacyjnej
- Odpowiedzialność za P&L i realizację celów
- Współpraca z poziomem CxO, działami strategii, marketingiem produktu
- Definiowanie i wdrażanie strategii rentowności i wzrostu sprzedaży
- Nadzór nad wieloma funkcjami w celu zapewnienia sprzedaży i obsługi dostaw

#### International Account Manager dla Deutsche Telecom (2009.01-2010.10)

#### Regionalny kierownik ds. rozwoju sprzedaży usług zarządzanych (2007.04-2008.12)

### Siemens Communications| 2005.08 - 2007.03

#### Kierownik Działu Usług o Wartości Dodanej (2006.04-2007.03)

- Definiowanie i wdrażanie strategii sprzedaży usług i rozwiązań, a także pozyskiwanie rynku i portfolio: outsourcing, out-tasking, usługi zarządzane, rozwiązania i doradztwo.
- Odpowiedzialny za zarządzanie produktami i dostosowywanie elementów globalnego portfolio do lokalnych potrzeb.
- Współpraca z Siemens HQ
- Odpowiedzialny za wyniki finansowe, analizę rynku i zarządzanie zespołem

#### Product Manager (2005.08-2006.04)

- Usługi dodane dla klientów zlokalizowanych w Polsce dla branży telekomunikacyjnej

### Microsoft

2005.01 - 2005.07

Zarządzanie sprzedażą rozwiązań

### Siemens Business Services| 2001.07 - 2004.12

#### Kierownik Działu Przedsprzedaży Usług Outsourcingu IT (2003.03-2004.12)

Zarządzanie projektami i doradztwo techniczne w zakresie infrastruktury IT (2001.07-2003.02)

### Merinosoft

2000.03 - 2001.07

Integracja oprogramowania w ramach grupy projektowej

# EDUKACJA

## Wykształcenie

**HARVARD BUSINESS SCHOOL | 2015**

Ogólny program zarządzania

**LEONA KOŹMIŃSKIEGO W WARSZAWIE | 2006 - 2007**

Executive MBA

**POLITECHNIKA | 1997 - 2003**

Tytuł magistra informatyki

## Kursy i programy

**USA DUKE UNIVERSITY | 2024**

Program rozwoju przywództwa

**CAMBRIDGE BUSINESS SCHOOL | 2013**

Edukacja kadry kierowniczej - Strategia

**LONDYŃSKA SZKOŁA BIZNESU | 2017**

Kształcenie kadry kierowniczej - Przywództwo

**UNIWERSYTET GEORGE'A WASHINGTONA (PMI)**

Ukończenie certyfikacji Instytutu Zarządzania Projektami

**EUROPEJSKA RADA MENTORINGU I COACHINGU | 2014**

Certyfikat Mentoringu