

Michał Mróz

RESTRUKTURYZACJA • STRATEGIA • ZARZĄDZANIE

Manager z ponad 20-letnim doświadczeniem w tworzeniu, realizacji strategii i zarządzania sprzedażowego, operacyjnego i finansowego. Praktyka zarówno w firmach rodzinnych jak i spółkach giełdowych na poziomie Zarządu i Rady Nadzorczej.

Ponad 10-letnie doświadczenie w zarządzaniu projektami strategicznymi, projektami operacyjnymi i strategią rozwoju.

Zdolności analityczne i planistyczne wykorzystywane w zakresie optymalizowania procesów. Wysoka świadomość biznesowa, umiejętność strategicznego planowania i nastawienie na wynik.

DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE

Regamet sp.z.o.o. sp.k

03.2019 -nadal

Dyrektor Generalny

-- *przetwórstwo stali - systemy dachowe*

Zarządzanie firmą w imieniu właścicieli

- Redefinicja kanałów i rozwój sprzedaży
- Zdefiniowanie nowej strategii przedsiębiorstwa oraz jej wdrażanie
- Nadzorowanie i ocena osiągnięć organizacji zgodnie z wyznaczonymi kierunkami.
- Rozwój personelu i ocena pracy podległych menedżerów.
- Zbudowanie świadomości zewnętrznej i wewnętrznej w kontekście rozwoju klientów i rozszerzenia rynku.

KLUCZOWE PROJEKTY I DOKONANIA

- Restrukturyzacja i optymalizacja kanałów sprzedaży powodująca zmianę struktury sprzedaży
- Wdrożenie nowej polityki cenowej
- Optymalizacja struktury produktowej
- Wdrożenie nowych produktów na rynek
- Restrukturyzacja zatrudnienia
- Skokowy wzrost marżowości i zysku przedsiębiorstwa

Gamrat SA

12.2014 -02.2019

Prezes Zarządu- Dyrektor Generalny

-- *przetwórstwo tworzyw sztucznych - systemy rynnowe, rury, deski WPC*

- Tworzenie, komunikowanie i wdrażanie wizji i misji organizacji.
- Definiowanie i wdrażanie planu strategicznego, który wyznacza kierunki działalności firmy.
- Zarządzanie finansowe
- Nadzorowanie i ocena osiągnięć organizacji zgodnie z wyznaczonymi kierunkami.
- Rozwój personelu i ocena pracy podległych menedżerów.
- Zarządzanie organizacją zgodnie z przyporządkowanymi obowiązkami i podjętą odpowiedzialnością.
- Utrzymywanie świadomości zewnętrznej i wewnętrznej w kontekście rozwoju klientów i rozszerzenia rynku.

KLUCZOWE PROJEKTY I DOKONANIA

- Restrukturyzacja i optymalizacja kanałów sprzedaży powodująca wzrost rentowności
- Optymalizacja struktury produktowej
- Podział i wydzielenie nowych podmiotów w Grupie oraz ich komercjalizacja
- Wdrożenie nowych produktów na rynek
- Restrukturyzacja zatrudnienia

Allianz Poland Group

07.2014 – 11.2014

Jeden z liderów polskiego rynku finansowo-ubezpieczeniowego. Firma świadczy kompleksowe usługi ponad 2 milionom klientów indywidualnych i korporacyjnych.

Interim Manager (konsultant zewnętrzny)

- Restrukturyzacja i optymalizacja procesów w departamencie likwidacji szkód. Zarządzanie projektem zmiany pracy rzeczoznawców mobilnych.

KLUCZOWE PROJEKTY I DOKONANIA

- Wygenerowanie na grupie pilotażowej 9 osób oszczędności 1 miliona złotych z jednoczesną poprawą jakości.

Farmacol S.A.

11.2013 – 07.2014

Firma notowana na GPW. Dystrybucja hurtowa leków, sprzedaż detaliczna - 220 aptek własnych, sprzedaż do szpitali. Przychody całość 5 mld złotych, segment aptek własnych 600 mln, sprzedaż do szpitali 700 mln.

Dyrektor Operacyjny

- Kreowanie strategii i restrukturyzacja procesów biznesowymi w spółkach GK Farmacol (12 spółek), odpowiedzialnymi za sprzedaż detaliczną w sieci aptek własnych (B2B) – 220 punktów detalicznych w 4 regionach, w kanale internetowym cefarm24.pl oraz w kanale szpitalnym (B2C).
- Realizacja budżetu jednostek biznesowych o przychodach ponad 1 mld pln.

KLUCZOWE PROJEKTY I DOKONANIA

- Wzrost sprzedaży na wytypowanych produktach (Top 100 najlepiej rotujących produktów) o 70% oraz wzrost marży handlowej w całym kanale o 2%.
- Wzrost sprzedaży komplementarnej o 70%.
- Wzrost marży handlowej o 5% - stworzenie mechanizmów prycingu (zarządzanie ceną).
- Uzyskanie lepszych warunków handlowych o 3% w stosunku do rynku - stworzenie podstaw do zarządzania kategoriami i centralizacja zakupów.
- Skokowy wzrost EBIDTA

Lentex SA

06.2011- 10.2013

Firma notowana na GPW. Przetwórstwo tworzyw sztucznych - produkcja wykładzin PCV i włóknin wykorzystywanych w celach przemysłowych: sektor automotive, meblarski, higieniczny.

Dyrektor Finansowy – Członek Zarządu

12.2011 – 10.2013

Kierownik działu Controllingu

06.2011 – 11.2011

- Restrukturyzacja i optymalizacja procesów biznesowych
- Współkreowanie, wdrażanie, kontrolowanie krótko i długoterminowej strategii firmy oraz bieżącej działalności operacyjnej wraz z zarządzaniem ryzykami.
- Odpowiedzialność za analizę, sporządzanie i zatwierdzanie okresowych raportów o sytuacji finansowej Grupy Kapitałowej (planów budżetowych, sprawozdań finansowych, obowiązków wynikających z regulacji spółki publicznej) zarządzanie płynnością finansową, kontakty i

współpracę z audytorem, bankami, firmami ubezpieczeniowymi, inwestorami oraz organami podatkowymi.

- Nadzór nad pracą działów: finansowego, księgowego, controllingu, administracyjnego, IT, HR.

KLUCZOWE PROJEKTY I DOKONANIA

- Stworzenie nowoczesnego controllingu finansowego i operacyjnego.
- Wdrożenie nowego systemu pracy dla działów księgowego i finansowego, dostosowanego dla potrzeb biznesu.
- Restrukturyzacja działów IT – wprowadzenie nowoczesnych metod ITIL oraz struktury zarządzania danymi.
- Uzyskanie rekomendacji dla akcji spółki od 2 domów maklerskich - wprowadzenie comiesięcznych spotkań z funduszami, analitykami i doradcami.
- Wygenerowanie oszczędności na poziomie 5% w obszarze technologii oraz poprawa marży handlowej o 10% - wprowadzenie systemu zarządzania procesowego.
- Zainicjowanie wprowadzenia kultury lean manufacturing, co przełożyło się na zwiększenie wydajności i prędkości pracy maszyn o 30%.
- Skokowy wzrost EBIDTA i zysku netto

Sewera Polska Chemia

04.2005 – 05.2011

Największy na południu Polski dystrybutor materiałów budowlanych i wyposażenia wnętrz. Firma posiada 12 oddziałów i generuje obroty na poziomie 350 mln zł.

Dyrektor Zarządzający

Restrukturyzacja, optymalizacja procesów biznesowych i zarządzanie operacyjne

KLUCZOWE PROJEKTY I DOKONANIA

- Wzrost sprzedaży w kanale obsługiwanym przez przedstawicieli handlowych o 17% z jednoczesną redukcją kosztów o 25%
- Restrukturyzacja działu handlowego – redukcja etatów o 25%. Wprowadzenie planów indywidualnych opartych o sprzedaż i marżę oraz kwestionariuszową ocenę pracy.
- Uzyskanie jednolitości i standardu w zarządzaniu siecią. Standaryzacja pracy operacyjnej oddziałów. Wprowadzenie controllingu finansowego i operacyjnego.
- Zmniejszenie ilości towarów zalegających w magazynie o 35%, spadek wartości magazynów o 40% przy wzroście sprzedaży o 19% w całej sieci.
- Wprowadzenie systemu raportowania, zarządzania i planowania zapasów.

King Service Group Sp. z o.o., doradztwo gospodarcze **04.2005**

03.2004 –

Główny Specjalista

CASTORAMA POLSKA Sp. z o.o. **02.2004**

11.2001 –

Dyrektor ds. Zarządzania i Logistyki

SFA Polska Sp. z o.o. **10.2001**

01.1998 –

Menedżer ds. Finansowych i Administracyjnych

UDZIAŁ W RADACH NADZORCZYCH

Prymusa SA- spółka notowana na GPW New Connect Członek RN

2021 - 2022

Kancelaria WEC - spółka notowana na GPW New Connect Członek RN

2020 - 2021

PIK SA – spółka notowana na GPW New Connect Członek RN	2017 - 2019
BALTIC WOOD SA Przewodniczący RN	2016 – 2017
NOVITA SA – spółka notowana na GPW - Przewodniczący RN	2012 – 2014

EDUKACJA

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu	2000 – 2001
Podypłomowe Studium Rachunkowości	
Akademia Ekonomiczna w Katowicach	1992 – 1997
Specjalizacja: Międzynarodowe Stosunki Ekonomiczne	

UPRAWNIENIA I KURSY

Certyfikat kwalifikacji Dyrektor finansowy uzyskany w Fundacji Rozwoju Rachunkowości	2011
Świadectwo kwalifikacyjne nr.31789/02 do prowadzeni podmiotów zajmujących się prowadzeniem biura rachunkowego (Ministerstwo Finansów)	2002

DODATKOWE INFORMACJE

Język angielski	– dobra znajomość w mowie i w piśmie.
Prawo jazdy	– kat. B
Zainteresowania	– narciarstwo alpejskie, piłka ręczna, żeglarstwo.