

## Załącznik – CV Edward Mojeścik

Dyrektor Handlowy z 25-letnim doświadczeniem w zarządzaniu strategicznym, modelowaniu i wdrażaniu procedur sprzedaży i obsługi klienta zarówno w kanale detalicznym jak i hurtowym. Energiczny i zorientowany na cel, z szerokim doświadczeniem nie tylko w sprzedaży, ale także w trade marketingu oraz e-commerce.

### Ekspert w takich obszarach, jak:

- **Zarządzanie sprzedażą:** tworzenie efektywnych modeli biznesowych sprzedaży zarówno w rynku tradycyjnym jak i nowoczesnym, (w tym doświadczenie w kanałach sprzedaży takich, jak sieci apteczne, sieci drogerii oraz e-commerce)
- **Ustalanie strategii i celów:** odpowiedzialność za kompleksowe zarządzanie firmą, optymalizacja efektywności i rentowności, przygotowywanie i wdrażanie krótko- i długoterminowych strategii rozwoju biznesu, tworzenie założeń budżetowych i nadzór nad ich realizacją, budowania efektywnych struktur handlowych firmy w Polsce i zagranicą.
- **Wprowadzanie nowych marek na rynek:** w tym zbudowanie od podstaw działu sprzedaży obsługującej kanał farmaceutyczny w RPA (umożliwiło to wprowadzenie na rynek takich marek jak: Vicks OTC oraz Clearblue); oraz wprowadzanie na rynek m.in. takich marek jak Fairy w Polsce czy Ariel w Afryce Południowej.
- **Wprowadzanie innowacji na rynek:** m.in. opracowanie i wdrożenie kampanii marketingowej „I love Metro” w całym regionie CEE (kampania uhonorowana najbardziej prestiżową, globalną nagrodą wewnętrzną P&G - Global Brand Award)
- **Zarządzanie zespołem:** delegowanie zadań oraz kontrola poprawności i terminowości ich wykonania, nadzorowanie rozwoju kompetencji podległego zespołu, budowa systemów motywacyjnych oraz bezpośrednie motywowanie zespołu.

### Doświadczenie zawodowe:

**2018** - Od 2018 roku związany z BRASTER S.A. pomagając spółce w wypracowaniu właściwego modelu biznesowego i pozyskaniu dystrybutorów na rynkach zagranicznych.

#### **2016 – 2017 - PROCTER & GAMBLE, DYREKTOR HANDLOWY IZRAEL, ZACHODNI BRZEG I GAZA**

- Odpowiedzialny za 200mln USD sprzedaży w regionie, w tym za budżet wsparcia sprzedaży o wartości 70mln USD.
- Projektowanie i realizacja modelu dystrybucyjnego dla całego regionu.
- Zarządzanie wielofunkcyjnym działem sprzedaży.

#### **2011 – 2015 PROCTER & GAMBLE, DYREKTOR SPRZEDAŻY. AFRYKA POŁUDNIOWA, BOTSWANA, NAMIBIA,**

- Odpowiedzialny za 200mln USD sprzedaży rocznie. Średni wzrost sprzedaży 130% w latach 2011-2015 rok do roku.
- Zbudowane lokalnej organizacji - rozwijanie przyszłych liderów biznesu w Afryce.
  - Stworzenie E-biznesu P&G w RPA 2009 – 2011 PROCTER & GAMBLE, DYREKTOR SPRZEDAŻY POLSKA,

- Odpowiedzialny za sprzedaż w rynku nowoczesnym oraz tradycyjnym (połowę sprzedaży firmy P&G w Polsce).
- Kierowanie Zespołem Sprzedaży, dbanie o dobre relacje biznesowe z kierownictwem wyższego szczebla kluczowych klientów, m.in.: Kaufland, Selgros, Eurocash.

**2007 – 2009 PROCTER & GAMBLE, TRADE MARKETING DYREKTOR w POLSCE,**

- Odpowiedzialny za wszystkie kategorie P&G w Polsce oraz koordynację współpracy pomiędzy kluczowymi departamentami P&G (zwłaszcza marketingiem, finansami i sprzedażą), w celu opracowania i wdrożenia najlepszych planów biznesowych.
- Odpowiedzialny za zaprojektowanie i wdrożenie na rynek polski ponad 80 inicjatyw produktowych w latach 2007-2009. W rezultacie, w tym okresie P&G wygrało konkurencję na rynku, uzyskując wzrosty udziałów w rynku w 85% kategorii w portfelu.

**2002 – 2006 PROCTER & GAMBLE, DYREKTOR SPRZEDAŻY. CEEMEA, SCHWALBACH GERMANY**

- Lider współpracy z Grupą Metro w regionie CEEMEA. Odpowiedzialny za sprzedaż P&G do grupy METRO w 13 krajach regionu CEEMEA (Rosja, Ukraina, Polska, Czechy, Słowacja, Rumunia, Bułgaria, Mołdowa, Chorwacja, Węgry, Serbia, Maroko, Pakistan).
- Budowanie relacji biznesowych z kadrą zarządzającą Grupy Metro oraz zarządzanie wielofunkcyjnym zespołem ds. współpracy pomiędzy P&G i Metro.

**1993 – 2001 PROCTER & GAMBLE, SZEREG PROJEKTÓW W POLSCE, CZECHACH I NA SŁOWACJI**

Zarządzanie szeregiem projektów i zespołów sprzedaży. Od przedstawiciela handlowego w Polsce oraz Kierownika Regionu na Czechy i Słowację poprzez Dyrektora Generalnego dla jednego z dystrybutorów P&G i Trade Marketing Managera odpowiedzialnego za kluczowe kategorie w Polsce (Pampers, Always) po Regionalnego Kierownika Sprzedaży w Polsce Południowej.

**Wykształcenie:**

Uniwersytet Rolniczy w Krakowie z tytułem magistra inżyniera Technicznej Obsługi Rolnictwa. Kluczowe szkolenia biznesowe College dla menedżerów ds. Sprzedaży, Bruksela; Creative thinking college, Praga; Train the trainers college, Ateny; Rekrutacja Pracowników, Warszawa, Zarządzanie zespołem, Warszawa; Positive Power & Influence training, Genewa; Efektywne Metody Negocjacji, Warszawa (Karrass Co.); 7 habits of highly effective people (Covey corporate); College for Global Customer Team Leaders, Fayetteville; How to win it Beauty categories college, Guangcho; Global Customers Finance, Praga (MVI); Shopper Based Marketing, Frankfurt (Fray G2); Innovation college, Cincinnati; Diversity & Inclusion training, Genewa.

**Języki obce:**

Angielski płynny w mowie i w piśmie,  
Rosyjski komunikatywny w rozumieniu/ podstawowy w mowie i piśmie