

Katarzyna Rozenfeld

+48 508 007 007 | k.rozenfeld@kroenfeld.com

- ZARZĄDZANIE ZMIANĄ
- RESTRUKTURYZACJA
- EFEKTYWNE STRATEGIE HANDLOWE
- ZMIANA KULTUR ORGANIZACYJNYCH

Top Executive z wieloletnim doświadczeniem w Zarządach polskich i zagranicznych firm, w tym 5-tej największej spółki notowanej na GPW.

Ekspertka w zakresie transformacji i optymalizacji procesów sprzedaży oraz rozwoju biznesu w Polsce i CEE (B2B i B2C).

Liderka efektywnie wdrażająca podejście klientocentryczne - zwiększające przewagę konkurencyjną firm.

Liderka zmiany kultury organizacyjnej nastawionej na komunikację i zaangażowanie w realizację celów biznesowych.

Liderka ponad 400-osobowych zespołów. Coach oraz mentor kadry managerskiej i C-level.

Najważniejsze osiągnięcia:

- **Restrukturyzacja obszaru handlu hurtowego** w Tauron Polska Energia oraz transformacja Grupy w kierunku organizacji nastawionej na klienta → **podwojenie wyników handlowych spółki oraz wzrost udziału Grupy w EBITDA sektora z 33% do 54% (rok do roku)**
- **Zmiana roli Vattenfall Energy Trading z dostawcy usług dla Grupy na podmiot komercyjny**, nastawiony na generowanie zysków → **wzrost wyniku na działalności tradingowej o 60%**
- **Stworzenie grupy energetycznej w PwC Polska i wprowadzenie pionierskiej oferty doradztwa branżowego** (podejście stosowane do dziś) → **c.a. 20% wzrost biznesu rok do roku w pierwszych 4 latach**

Doświadczenie zawodowe:

Partner | ROSEWEALD od października 2022

- Inicjatorka pro-frekwencyjnej kampanii „Kobiety na Wybory”, która dotarła do 34% Polek
- **Doradztwo w zakresie wdrażania w przedsiębiorstwach zmian o charakterze strategicznym** m.in. takich jak: zmiany właścicielskie, operacyjne, zmiany kultury organizacyjnej, transakcje typu M&A czy reorganizacje.
- **Obszary specjalizacji:**
 - strategia - wypracowywanie wizji i kierunków rozwoju
 - wdrażanie projektów strategicznych – dotyczących m.in. zmian organizacyjnych i kulturowych, fuzji i przejęć, pozyskiwania kapitału
 - przywództwo - budowanie skutecznych zespołów zarządzających (w tym mentoring), planowanie i przeprowadzanie sukcesji, integracje po fuzji

Non-Executive | GRANTHAM od września 2019

- Grantham jest spółką holdingową abrdn (globalnego funduszu inwestycyjnego z siedzibą w Wielkiej Brytanii) inwestującego w farmy fotowoltaiczne w Polsce
- **Przewodnicząca Rady Nadzorczej**
- **Członkini Panelu Doradczego:** analiza kluczowych trendów na rynku infrastruktury, identyfikacja potencjalnych celów inwestycyjnych na rynku lokalnym, interakcje z inwestorami, ocena zespołów kierowniczych wyższego szczebla oraz wsparcie w rozwoju obecnego portfolio farm

Konsultantka ds. transformacji i zmiany, coach i mentor | Fluent 2017 - 2021

- Współpraca z Fluent Partners: współtworzyła i zrealizowała pięć edycji 9-miesięcznego programu *Leadership for Transformation* - wspierającego przywództwo zmiany i rozwój liderów transformacji (w 5 edycjach wzięło udział 120 uczestników z całego świata)
- Role w programie: prezentacja modeli przywództwa i ich zastosowania w praktyce, facylitatorka kompleksowych dyskusji na temat inicjatyw biznesowych podejmowanych przez uczestników, coach i menotr, doradczyni sponsorów programu / działów HR,
- **Coach oraz mentor kadry managerskiej i C-level**

Wiceprezesa ds. handlowych, Członkini Zarządu | TAURON POLSKA ENERGIA, Katowice 2014 – 2015

- **Reorganizacja modelu działania handlu hurtowego (modelu sterującego)** – wprowadzenie szeregu zmian organizacyjnych (zapewnienie przejrzystości struktur i jasnego podziału odpowiedzialności) oraz zmiana zasad rozliczeń:
 - podwojenie wyniku handlowego spółki do poziomu 10 mln EUR rocznie
 - **Transformacja Grupy w kierunku innowacyjnego podejścia do rozwoju sprzedaży** → uruchomienie kluczowego projektu ośmiu inicjatyw pro-sprzedażowych, opartego na nadaniu sprzedaży roli determinującej działanie pozostałych obszarów, takich jak produkcja czy obsługa klienta
 - Pomysłodawczyni i realizatorka strategicznego projektu *Tauron Nowe Trendy (TnT)* – **stworzenie spójnej dla całej Grupy strategii sprzedaży 2015 – 2024 opartej na innowacyjnych pakietach produktowych i usługowych**:
 - zwiększanie przewagi konkurencyjnej i wzrost EBITDA
 - **Stworzenie nowego istotnego źródła przychodów – hurtowy i detaliczny handel gazem**
 - Przeprowadzenie procesu **zmiany kultury korporacyjnej** opartej na otwartej komunikacji, zaufaniu, dzieleniu się wiedzą, współpracy, podejmowaniu inicjatyw i braniu odpowiedzialności za realizowane zadania
 - Wydzielenie funkcji zarządzania ryzykiem z obszaru handlu i **stworzenie departamentu ryzyka na poziomie Grupy**:
 - eliminacja konfliktu interesów i zapewnienie efektywnego wsparcia dla realizacji celów strategicznych
 - Opracowanie zasad przyznawania premii handlowej łączącej wysokość wynagrodzenia z wynikami traderów
 - **Zarządzanie zespołem ponad 400 osób w trzech spółkach**
 - **Przewodnicząca i członkini Rad Nadzorczych: Tauron Sprzedaż, Tauron Wydobycie i Tauron Czech Energy**
-

Partner | TELOS PARTNERS (obecnie FLUENT), Warszawa 2013 – 2014

- **Prowadzenie strategicznych projektów doradczych dla Zarządów spółek w procesach transformacji**
 - Coach i mentor dla liderów zmiany w zakresie podejmowania i wdrażania kluczowych decyzji zarządczych
 - Wybrane projekty:
 - przygotowanie i prowadzenie warsztatów dotyczących przywództwa
 - przeprowadzenie badania wśród 100 prezesów z listy 500 największych spółek w Polsce na temat przyszłej roli liderów biznesu w kontekście 25-letniej transformacji gospodarki
-

Członkini Zarządu, Dyr. Zarządzająca ds. Handlu | VATTENFALL ENERGY TRADING, Warszawa 2009 – 2012

- Zmiana roli firmy z dostawcy usług dla spółek Grupy na podmiot komercyjny – **wypracowanie i wdrożenie nowej strategii rozwoju biznesu i podejścia do rynku**:
 - osiągnięcie ponad 60% wzrostu wyniku na działalności tradingowej (handel spekulacyjny)
 - Vattenfall Energy Trading został animatorem rynku
 - **Odpowiedzialność za P&L ok. 10 mln EUR**, zarządzanie portfelem 8 TWh spółki sprzedażowej i 4 TWh firmy produkcyjnej
 - **Rozwój działalności w CEE – wejście na rynek słowacki i węgierski**
 - Wzmocnienie pozycji polskiego tradingu w skali europejskiej – uzyskanie poparcia centrali dla strategicznych zmian w zakresie działalności spółki handlu hurtowego w Polsce
 - **Realizacja ambitnych celów sprzedażowych w warunkach stałej transformacji i restrukturyzacji firmy na poziomie lokalnym i międzynarodowym**:
 - projekt potencjalnego zakupu Enei, połączenie polskiej i niemieckiej firmy obrotu, zakup Nuon i integracja, restrukturyzacja organizacyjna tradingu i stworzenie AOT (Assets Optimisation and Trading), wprowadzenie nowej koncepcji reference line, sprzedaż aktywów Vattenfall, przeniesienie tradingu do Hamburga
 - Koordynacja i negocjacje umów handlowych z interesariuszami Vattenfall Energy Trading
 - **Aktywne działania na rzecz rozwoju rynku hurtowego w Polsce**, organizacja corocznego kongresu *Energia Rynku*
-

Dyrektorka, Dział Doradztwa | PWC, Warszawa, Londyn 1994 – 2008

Poprzednie role: Manager – Wicedyrektor (corporate finance), Warszawa 2001 – 2006

Manager (prywatyzacja i finanse przedsiębiorstw), **Londyn 1999 – 2001**

Konsultant – Executive (doradztwo finansowe), Warszawa 1994 – 1999

- **Stworzenie i rozwój pierwszego w Polsce zespołu branżowego (energetycznego), pozyskanie i realizacja projektów o dużym znaczeniu dla sektora**:
 - wprowadzanie do Polski takich firm, jak: EDF, Vattenfall i RWE
 - odpowiedzialność za procesy M&A z identyfikacją potencjalnych celów akwizycji (nabycie największej elektrociepłowni w Europie, wartość transakcji 235 mln USD)
 - procesy unbundlingu i konsolidacji, strategię rozwoju dla czołowych firm

Informacje dodatkowe

Wykształcenie	Katolicki Uniwersytet w Nijmegen (Holandia), Stypendium Tempus 1994 Uniwersytet Łódzki, Wydział Handlu Zagranicznego, Magister Ekonomii 1988 – 1994
Szkolenia Certyfikaty	EMCC Global – europejska akredytacja mentoringowa na poziomie Senior Practitioner Certyfikat CoachWise (International Coach Federation) 2010 Kurs dla doradców inwestycyjnych, 1996 – 1997
Organizacje	Stowarzyszenie kobiet biznesu LiderShe
Języki	Biegły angielski
Działalność charytatywna	Fundacja Effectus Papilionis, współfundator i członek Zarządu od 2005 roku Fundacja Humanites; coach PwC Inspire: Mentor w programie rozwoju kadr w PwC
Zainteresowania	Podróże (Afryka), narciarstwo, książki

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych w celach realizacji procesów rekrutacyjnych obecnie i w przyszłości zgodnie z art. 6 lit. A ogólnego rozporządzenia o ochronie danych osobowych (RODO) z 27 kwietnia 2016 roku.