

CURRICULUM VITAE

MARIUSZ NIEMYJSKI



PRZEBIEG PRACY ZAWODOWEJ:

04.2023 – 31.03.2024: Velobank S.A.

Starszy Doradca Klienta Korporacyjnego (04.2023 – 31.03.2024)

- Odpowiedzialny za aktywne pozyskiwanie nowych klientów i rozwijanie relacji z obecnymi.
- Sprzedaż produktów i usług banku, negocjacje warunków.
- Analizę zdolności kredytowej klienta, ocenę ryzyka finansowania, ocenę ryzyka branżowego i makroekonomicznego.
- Nadzorowanie prawnych zabezpieczeń finansowania.

06.2020 – 03.2023: Grupa Global Primex (Polska, Chorwacja, Mauritius, USA)

Bank Relationship Manager (06.2020 – 03.2023)

- Odpowiedzialny za budowanie długoterminowych relacji z obecnymi bankami oraz pozyskiwanie nowych partnerów z sektora bankowego i fin-tech.
- Analiza potrzeb banków i partnerów w celu przygotowania oferty partnerstwa i/lub sprzedaży produktów i usług finansowych dostosowanych do profilu działalności partnera/banku.
- Współpraca z działem ryzyka/compliance i legal przy przekazywaniu informacji do banków i partnerów.
- Zarządzanie portfelem banków/partnerów w celu maksymalizacji rentowności przy założeniach dotyczących ryzyka prowadzonej działalności.

07.2007 – 06/2020: Deutsche Bank Polska S.A./Santander Bank Polska S.A.

Doradca Klienta ds Firm/Starszy Doradca ds Firm/Menadżer ds Firm/Dyrektor ds. Sprzedaży (przedsiębiorstwa od 10 do 1000 mln zł obrotów/rok). 07.2007 - 11.2018 - Deutsche Bank

Bankier Klienta Korporacyjnego (przedsiębiorstwa od 100 do 500 mln zł obrotów/rok). 11.2018 – 06.2020 - Santander

- Odpowiedzialny za aktywne pozyskiwanie nowych klientów i rozwijanie relacji z obecnymi.
- Sprzedaż produktów i usług banku, negocjacje warunków.
- Analizę zdolności kredytowej klienta, ocenę ryzyka finansowania, ocenę ryzyka branżowego i makroekonomicznego.
- Nadzorowanie prawnych zabezpieczeń finansowania.

10.2006 – do 06.2007: Fortis Bank Polska S.A. 1 O/Warszawa

Doradca Klienta (małe i średnie przedsiębiorstwa do 28 mln zł obrotów/rok). (10.2006 – 06.2007)

- Odpowiedzialny za aktywne pozyskiwanie nowych klientów.
- Sprzedaż produktów i usług banku, negocjacje warunków.
- Analizę zdolności kredytowej klienta, ocenę ryzyka finansowania, ocenę ryzyka branżowego i makroekonomicznego.
- Nadzorowanie prawnych zabezpieczeń finansowania.

01.2006 – 09.2006: PKO BP S.A. 15 O/Warszawa.

Naczelnik Wydziału Małych i Średnich Przedsiębiorstw (01.2006 – 09.2006)

- Odpowiedzialny za: nadzór i organizację pracy zespołu (12 osób, 7 Doradców Klienta, 4 Analityków Kredytowych, Zastępca Naczelnika).
- Realizację planów sprzedaży produktów kredytowych i depozytowych.
- Budowanie relacji z obecnymi i pozyskiwanymi klientami.
- Nadzór nad zgodnym ze standardami Banku poziomem obsługi klientów.

03.2004 – 12.2005: Bankowy Fundusz Leasingowy S.A (PKO BP). Centralne Biuro Sprzedaży

Menadżer Klienta (03.2004 – 12.2005).

- Odpowiedzialny za: obsługę dotychczasowych i pozyskiwanie nowych klientów.
- Ocenę transakcji leasingowej pod kątem ryzyka operacyjnego i kredytowego z pozyskaniem i analizą niezbędnych dokumentów.
- Szkolenia w oddziałach Banku PKO BP na wybranym terenie nawiązujące i rozwijające współpracę w ramach grupy kapitałowej.
- Pozyskiwanie finansowania na wybrane transakcje w wybranych oddziałach banku PKO BP S.A..

06. 2001 – 02. 2004 – Bank Zachodni WBK S.A.

Uniwersalny Doradca Klienta (02.2003- 02.2004).

- Odpowiedzialny za: obsługę klientów indywidualnych i instytucjonalnych z sektora MSP, oraz sprzedaż i promocja produktów i usług BZ WBK S.A.

Zespół Wsparcia w Projekcie B1 – CWB Wrocław (02.2002 – 01.2003)

- Odpowiedzialny za: wsparcie oddziałów BZ WBK S.A. po zmianie systemu informatycznego, w zakresie bieżącej obsługi ICBS, oraz jego aplikacji: Branch Teller, CRS, Identity Capture, a także doraźne szkolenia i pomoc w obsłudze środowiska Windows i MS Office (Word, Excel, Outlook).

Opiekun Klienta (06.2001 – 01.2002)

- Odpowiedzialny za: obsługę klientów indywidualnych i instytucjonalnych według standardów przyjętych w BZ WBK S.A, w tym czynności kasowo - dysponenckie.

07.2000 - 05.2001 – Millennium BIG Bank Gdański S.A.

Asystent Bankowy (07.2000 – 05.2001).

- Odpowiedzialny za: sprzedaż produktów i usług bankowych ze szczególnym uwzględnieniem produktów kredytowych.
- Działania windykacyjne poprzez osobiste kontakty z klientami posiadającymi nieautoryzowane debety, doradztwo w zakresie możliwości spłaty należności.
- Samodzielne pozyskiwanie nowych klientów poprzez organizację i prowadzenie poza oddziałem banku spotkań promocyjnych połączonych ze sprzedażą produktów i usług bankowych.

WYKSZTAŁCENIE:

- SGH, 2012, Kolegium Zarządzania i Finansów, Studia Podyplomowe – Zarządzenie płynnością finansową przedsiębiorstwa.
- Uniwersytet Warszawski, 1999, Magister filologii klasycznej.
- **Uniwersytet Warszawski, Centrum Studiów Latinoamerykańskich, 1999. Studia Specjalistyczne, kierunek: Ameryka Łacińska we współczesnym świecie.**

SZKOLENIA (wybrane, np z 2010 roku)

- Rozwój indywidualny i jego znaczenie w osiąganiu sukcesu – EIRK, Warszawa
- Zarządzanie projektem – Krzysztof Dmochowski, Ewa Malia.
- Sztuka prezentacji biznesowych – Jacek Rozenek, Audytorium
- Praktyczne umiejętności kierownicze – Marek Skała, Megalit
- Rynki Kapitałowe – Dr Paweł Mielcarz. EuCP, Warszawa
- Analiza projektów inwestycyjnych – Dr Robert Chudzik

DODATKOWE KWALIFIKACJE: Porozumiewam się w języku angielskim (B1/B2) i hiszpańskim (B2/C1), znam podstawy rosyjskiego. Od 2016 do 2019 - jako wolontariusz - wykładowca/trener w projekcie Bakcyl (WIB), Prawo jazdy kat A i B od 1990.

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji (zgodnie z ustawą z dnia 10 maja 2018 roku o ochronie danych osobowych (Dz. Ustaw z 2018, poz. 1000) oraz zgodnie z Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (RODO).