



## Arkadiusz Trela

T: +48 602 111 661

E: [arkadiusz@trela.at](mailto:arkadiusz@trela.at)

LinkedIn: [www.linkedin.com/in/arkadiusztrela](https://www.linkedin.com/in/arkadiusztrela)



Doświadczony Dyrektor Zarządzający i doradca strategiczny  
Strateg doświadczony zarówno w tworzeniu jak i implementacji strategii biznesowych.  
Ekspert w rozwoju biznesu, sprzedaży, marketingu oraz odwracaniu negatywnych trendów biznesowych.

### Profil

- Nastawiony na rezultaty manager, łączący doświadczenie w zarządzaniu organizacjami oraz świetną znajomość rynków w Polsce, krajach bałtyckich, regionie CIS i krajach bliskiego wschodu.
- Doświadczony Dyrektor Zarządzający z sukcesem zarządzający wszystkimi funkcjami biznesowymi z pełną odpowiedzialnością za wynik finansowy organizacjach o różnej wielkości (do około 100 osób) generujących przychody na poziomie do 500 mln. PLN.
- Posiada ponad 20-letnie międzynarodowe doświadczenie w obszarach marketingu i sprzedaży, zarówno w produktach B2C (kategoriach premium oraz wrażliwych cenowo) jak i B2B:
  - zbudował kilka kategorii produktowych nieistniejących wcześniej na rynku,
  - wprowadził na rynek setki nowych produktów,
  - zbudował silne marki zarówno na rynku Premium (np. Martini) jak i na rynku wrażliwym cenowo (np. Philip Morris).
- Międzynarodowy ekspert w budowaniu biznesu poprzez wszystkie kanały sprzedaży (kanały nowoczesne, tradycyjne oraz alternatywne).
- Manager doświadczony w budowaniu trwałego wzrostu wartości firmy zarówno poprzez tworzenie i realizację strategii budowania przewagi konkurencyjnej i rozwoju, jak i poprzez optymalizację organizacyjną oraz change management.
- Przewodniczący Rady Nadzorczej Black Pearl S.A. (BPC) – 2020-2021
- Doradca w zakresie strategii oraz rozwoju biznesu – 2015-obecnie
- Partner / Managing Director – Tequila Águila Superior – 2017-obecnie
- Business Development Director – eFaktor / Finea – 2018-2020
- Partner / Managing Director – TradeBridge – 2016-2019
- Country Manager – Philip Morris International – 2012-2015
- Dyrektor Zarządzający – Bacardi-Martini Polska – 2007-2011
- Dyrektor Marketingu - Bacardi-Martini Polska – 1998-2007

### Kluczowe Umiejętności i Kompetencje

- Ukierunkowanie na rezultaty
- Doświadczony manager zarządzający poszczególnymi obszarami funkcjonalnymi firmy i jej rachunkiem wyników w tym zarówno obszarami sprzedaży i marketingu jak i obszarami wsparcia takimi jak: finanse, zarządzanie łańcuchem dostaw, HR i Corporate Affairs.
- Wysoko rozwinięte umiejętności przywódcze oraz zarządzania organizacją włączając w to umiejętności zarządzania talentami, rozwijania ludzi, słuchania i motywowania innych.
- Ekspert w tworzeniu i realizacji międzynarodowych i wielokanałowych strategii.
- Posiada zdolność osiągania rezultatów krótko i długoterminowych przez skupienie na jasno określonych priorytetach i KPI oraz budowaniu zaangażowania w organizacji.
- Transparentny, otwarty w komunikacji manager, którego motywują wyzwania oraz osiągnięcia.

## Doświadczenie zawodowe

Consulting FMCG / TradeBridge / Águila / Pinot

Wrz'2015 – obecnie

Mar' 2011-Paz'2012

Stanowisko: Konsultant Strategiczny / Partner Zarządzający / Dyrektor Komercyjny / Doradca Zarządu

Kluczowe obowiązki:

- Consulting i doradztwo w zakresie tworzenia i realizacji strategii rozwoju biznesu w krajach CEE, CIS, MENA i USA głównie dla produktów konsumenckich.
- Aktywne prowadzenie rozwoju biznesu i handlu międzynarodowego produktami konsumenckimi, commodities, PPE

Osiągnięcia:

- Stworzenie i wdrożenie wielu strategii biznesowych.

Consulting B2B / eFaktor / Finea

Cze'2018 – Sty'2020

Stanowisko: Dyrektor Rozwoju Biznesu

Kluczowe obowiązki:

- Prowadzenie rozwoju biznesu w instytucjach finansowych (zarówno tradycyjnych jak i fintechowych)

Osiągnięcia:

- Stworzenie i wprowadzenie innowacyjnych rozwiązań w zakresie finansowania przedsiębiorstw.

Philip Morris International

Lis' 2012 – Sie'2015

Stanowisko: Country Manager Latvia

Kluczowe obowiązki:

- Pełna odpowiedzialność za rezultaty biznesowe na rynku łotewskim w ramach struktur pan-Bałtyckich.
- Zarządzanie lokalnym zespołem generującym przychody na poziomie 100-150 mln. EUR.

Osiągnięcia:

- Zakończony sukcesem „turnaround management” we wszystkich obszarach włączając w to: zmianę modelu biznesowego, zmianę dystrybutora, opracowanie i wdrożenie nowej strategii komercyjnej, wprowadzenie nowych narzędzi zarządzania sprzedażą, zmianę struktur organizacyjnych, budowanie nowych kompetencji i umiejętności w zespole.
- Odwrócenie negatywnego trendu po wielu latach spadków oraz osiągnięcie rezultatów powyżej zakładanych wskaźników, w tym: wolumenu, udziałów rynkowych, zysku oraz innych wskaźników typowych dla tej kategorii.

Bacardi-Martini Polska

Sty'1998 – Mar'2011

Stanowisko: Dyrektor Zarządzający

Kwi'2007 – Mar'2011

Kluczowe obowiązki:

- Pełne i niezależne zarządzanie polskim oddziałem (2 spółki) jako jedyny czynnie działający członek zarządu.
- Zarządzanie wszystkimi funkcjami firmy w tym: strategią, sprzedażą, marketingiem, HR, corporate affairs, finansami, zarządzaniem łańcuchem dostaw oraz funkcjami pomocniczymi.
- Pełne zarządzanie P&L (zarówno w ujęciu lokalnym – statutowy, jak i międzynarodowym – zgodnie z US GAAP)

Osiągnięcia:

- Przychody na poziomie 100-150 mln. PLN rocznie, marże i zyskowość na poziomie wyższym od konkurencji.
- Wyniki finansowe powyżej zakładanych planów oraz oczekiwań (15% - 45% wzrostu rok do roku) osiągnięte w ciągu 3 z 4 lat zarządzania firmą.

Stanowisko: Dyrektor Marketingu

Sty'1998 – Mar'2007

Kluczowe obowiązki:

- Pełna odpowiedzialność za planowanie i realizację wszystkich działań marketingowych w tym: zarządzanie portfelem, pozycjonowanie, budowanie marki, trade marketing, shopper marketing i inne.
- Aktywne uczestnictwo w planowaniu strategicznym i budżetowaniu z ramienia marketingu i sprzedaży.
- Aktywne uczestnictwo w projektach międzynarodowych oraz inicjatywach „best practice share”.

Osiągnięcia:

- Osiągnięcie trwałej pozycji lidera rynkowego z marką Martini
- Wykreowanie nowej kategorii na rynku (RTD) oraz osiągnięcie pozycji lidera z marką Bacardi Breezer.
- Odwrócenie tradycyjnego postrzegania kategorii rumów oraz osiągnięcie pozycji dominującej w kategorii (80% udziału w rynku) z marką Bacardi.

- Opracowanie oraz wprowadzenie innowacyjnych rozwiązań marketingowych, które stały się przykładami na ogólnopolskich kongresach marketingowych.

## Wcześniejsze doświadczenie

1993 – 1997

Doświadczenie w obszarach marketingu, sprzedaży oraz zarządzania w organizacjach różnej wielkości i typach – od niewielkich lokalnych przedsiębiorstw do dużych międzynarodowych korporacji. Między innymi:

- Coca-Cola CBO Cracow (międzynarodowa korporacja produkcyjna i dystrybucyjna),
- Master Food Polska, (międzynarodowa korporacja z branży przekąsek i pokarmu dla zwierząt),
- US West Polska (wydawca Panoramy Firm),
- Goldenmajer (największy importer dystrybutor napojów alkoholowych w Polsce).

## Pozostała działalność

### Członek Rady w Krajowej Izbie Sportu

2010 – obecnie

#### Osiągnięcia:

- Pomoc przy tworzeniu Krajowej Izby Sportu jako Członek Założyciel

### Przewodniczący Komitetu Odpowiedzialności Społecznej (oraz Członek Rady) w Polskim Przemśle

#### Spirytusowym

2008 – 2011

#### Osiągnięcia:

- Stworzenie oraz realizacja pierwszej w Polsce strategii Odpowiedzialności Społecznej branży alkoholowej (włączając stworzenie wspólnie z Krajową Radą Bezpieczeństwa Drogowego kampanii „pięś, nie jedź” oraz innych programów).
- Stworzenie nowoczesnej organizacji branżowej poprzez aktywne budowanie relacji z firmami działającymi na rynku.

### Prowadzenie wykładów oraz publikacje naukowe

#### Osiągnięcia:

- Oceniony jako najlepszy prelegent w trakcie 2 kongresów marketingowych
- Wykłady dla studentów Uniwersytetu Jagiellońskiego oraz Akademii Leona Koźmińskiego jako gość zewnętrzny.
- Artykuły naukowe publikowane w Krytyce Prawa.

## Kwalifikacje i Wykształcenie

### SGH

#### Instytut Zarządzania Szkoły Głównej Handlowej

Rozpoczęty doktorat z zakresu zarządzania

### ICAN Institute (Harvard Business Review Polska)

#### Akademia Strategicznego Przywództwa (Polska)

Zaawansowany program szkoleniowy rozwijający umiejętności przywódcze oraz podnoszący skuteczność managerską bazowany na materiałach Harvard Business Publishing.

### University of Virginia - Darden Graduate School of Business Administration

#### IESE Business School - University of Navarra

#### Strategic Management (USA, Spain, UK)

Zaawansowany program szkoleniowy rozwijający umiejętności managerskie w obszarach: planowanie strategiczne, planowanie marketingowe, tworzenie nowych produktów, zarządzanie łańcuchem dostaw, zarządzanie operacyjne, finanse oraz rachunkowość zarządcza.

### Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego w Warszawie

#### Zarządzanie (Polska)

Studia z zakresu zarządzania.

### Szkolenia międzynarodowe oraz lokalne

Duża liczba szkoleń z różnych obszarów biznesowych oraz z umiejętności miękkich i twardych.

### Języki

Polski – ojczysty

Angielski – biegły

Rosyjski – komunikatywny