

CURRICULUM VITAE

RAFAŁ WITASIK



Jest ekspertem w zakresie budowania zespołu, skoncentrowanym na wyniki oraz wysoką efektywność. W środowisku biznesowym posiada wizerunek lidera, jego ponadprzeciętne kompetencje menedżerskie oraz ponad 20 letnie doświadczenie zawodowe pozwalają mu efektywnie pracować na styku środowisk różnych kulturowo, świadomościowo, kompetencyjnie i biznesowo.

Pierwsze 10 lat pracy zawodowej wspomina jako doskonałą szkołę życia w perfekcyjnie zorganizowanych strukturach niemieckich firm rodzinnych i korporacyjnych. Ostatnie 10 lat to dla niego poczucie spełnienia, ponieważ odkrył, że najwięcej satysfakcji dostarcza mu nie zdobycie szczytu, lecz odkrywanie kolejnych, coraz ciekawszych dróg prowadzących ku niemu.

Ukierunkowany na wyniki **menadżer z ponad 20-letnim doświadczeniem** w międzynarodowych firmach **SCANIA, UNIMOT, JOBI** w zarządzaniu sprzedażą, operacjami oraz projektami restrukturyzacyjnymi, jako Prezes Zarządu, Dyrektor i Branch Manager w branży petrochemicznej, motoryzacyjnej i budowlanej. Posiada doświadczenie we współpracy w międzynarodowym środowisku. Absolwent studiów Executive DBA oraz Executive MBA organizowanych przez prestiżową uczelnią Polską Akademię Nauk w Warszawie.

Od wielu lat praktycznie wykorzystuje swoje umiejętności i kompetencje w zakresie szeroko pojętego biznesu w tym w zakresie kreowania strategii sprzedażowej, personalnej, budowania zespołów z wykorzystaniem kompetencji miękkich i CRM. Jego atutem jest interdyscyplinarne wykształcenie.

Wybrane kluczowe osiągnięcia:

- **restrukturyzacja** prywatnej kopalni węgla kamiennego,
- **wyodrębnienie działalności gazowej** z Grupy Kapitałowej UNIMOT Express,
- **restrukturyzacja** firmy UNIMOT GAZ,
- **redukcja kosztów z 900 000 zł do 700 000 zł** w okresie 6 miesięcy,
- organizacja procesu IPO, **wprowadzenie spółki UNIMOT GAZ na GPW**,
- negocjacje i współpraca z kontrahentami m.in.: ORLEN, BP, LOTOS, SCANIA,
- zawieranie **kontraktów handlowych na poziomie 30 mln zł.**

CURRICULUM VITAE

RAFAŁ WITASIK

- realizacja planów sprzedażowych na poziomie 120%.

I. WYKSZTAŁCENIE

2011

Doctor of Business Administration (E DBA)

Polska Akademia Nauk, Warszawa

W czerwcu 2013 roku ukończył studia Doctor of Business Administration, dla najwyższej kadry zarządzającej. Należy do grona wyselekcjonowanych menedżerów z całej Polski, którzy zakwalifikowali się do tego programu.

2010

Master of Business Administration (E MBA)

Polska Akademia Nauk, Warszawa

Ukończył prestiżowy program studiów Master of Business Administration, dzięki którym poszerzył swoją wiedzę o nowe zagadnienia z zakresu ekonomii, relacji międzyludzkich oraz marketingu. Program nauczania realizowany był m.in. przez prof. L. Kołodko, prof. A. Błatiaka, prof. M. Belkę, prof. A. Blikle i innych. Wiedza pozyskana podczas studiów potwierdzona została propozycją kontynuacji nauki w Instytucie Nauk Ekonomicznych Polskiej Akademii Nauk na nowym na polskim rynku kierunku studiów doktoranckich
E DBA.

1994

mgr inż. Zarządzania i Marketingu

Politechnika, Częstochowa

Ukończył z wyróżnieniem nowopowstały kierunek studiów z zarządzania i marketingu, podczas którego pozyskał gruntowną wiedzę oraz umiejętności w przedmiotowym zakresie jak również w szeroką wiedzę techniczną. Jej zastosowania wykorzystuje w praktyce zawodowej w szeroko pojętym zarządzaniu zasobami ludzkimi. Ponadto nabył również praktycznych umiejętności posługiwania się słowem, posiada zdolności mediacyjne i negocjacyjne, w tym w sytuacjach konfliktowych.

CURRICULUM VITAE

RAFAŁ WITASIK

II. POZOSTAŁE KWALIFIKACJE

2015

Egzamin dla kandydatów na członków rad nadzorczych spółek z udziałem Skarbu Państwa

MINISTERSTWO SKARBU PAŃSTWA

W dniu 8 marca 2015 roku złożył z wynikiem pozytywnym egzamin Państwowy MSP.

2010

Kontrakty Exportowe i Importowe wg. Standardów Europejskich
PRESTIGE, Warszawa

Pozyskał kompleksową wiedzę teoretyczną i praktyczną w zakresie sporządzania i realizacji międzynarodowych kontraktów handlowych z wykorzystaniem transportu kolejowego i morskiego.

2010

Obsługa Klienta Wewnętrznego

KDK-INFO, Warszawa

Pozyskał niezbędną wiedzę oraz praktyczne umiejętności w zakresie identyfikacji potrzeb oraz obsługi klienta wewnętrznego z uwzględnieniem takich zagadnień, jak kultura korporacyjna, struktura wew. organizacji, rozwiązywanie konfliktów międzyludzkich.

2009

Lidership dla Kadry Zarządzającej

CEGOS / PARP, Warszawa

Poszerzył swoją wiedzę i praktyczne umiejętności z zakresu przywództwa i budowania zespołów.

2007

Lidership i Menadżer

DOOR, Warszawa

CURRICULUM VITAE

RAFAŁ WITASIK

W ramach trzymiesięcznego kursu uzyskał praktyczne umiejętności dot. nowoczesnych technik zarządzania ludźmi.

2004/2008

Scania Expert – poziomy od 1 do 8

Scania Polska S.A., Warszawa

Z wyróżnieniem ukończył wszystkie poziomy profesjonalnej serii szkoleń Scania Expert, podczas której pozyskał wiedzę i praktyczne umiejętności niezbędne do pracy w korporacji zatrudniającej ponad trzy tysiące osób w ramach swoich międzynarodowych struktur.

III. DZIAŁALNOŚĆ ZAWODOWA

VENECO Sp. z o.o. Sp.k. 2020 – do nadal

Menadżer

- Audyt działalności prowadzonej działalności dot. zakupu / sprzedaży węgla,
- Reorganizacja i pozyskiwanie nowych kanałów zakupowo – sprzedażowych,
- Redukcja kosztów składu i przeróbki węgla,
- Pozyskiwanie nowych aktywności mających na celu dywersyfikację prowadzonej przez Spółkę działalności,
- Zarządzanie i nadzór nad operacyjną częścią firmy, podejmowanie decyzji i reprezentacja spółki,
- Rozwój dziedziny developerskiej (wielu i jednorodzinnej),

Zarządzenie aktywnościami spółki w celu osiągnięcia maksymalnego wyniku.

Zakład Górniczy EKO PLUS Sp. z o.o. 2013 – 2020

Prezes Zarządu

- Audyt działalności prywatnej kopalni węgla kamiennego należącej do grupy kapitałowej firm Transbed, Veneko, Enmag, utworzonej w 2008 roku,
- Reorganizacja i restrukturyzacja procesu przedsiębiorstwa w tym wydobycia, wprowadzenie nowych zasad zaopatrzenia, zakupu i wykorzystania materiałów
- Zarządzanie i nadzór nad operacyjną częścią firmy, podejmowanie decyzji i reprezentacja spółki,
- Outsourcing wyznaczonych usług, w wyniku którego spółka w roku 2013 uzyskała oszczędności kosztów na poziomie 10%,
- Zarządzenie spółką, osiągnięcie wyniku netto 3,7 mln. zł. za rok 2013. Opracowanie budżetu na lata 2014-2018 zakładającego doprowadzenie spółki do skumulowanego wyniku dodatniego (pokrycia ujemnego kapitału wygenerowanego w pierwszych 3 latach działania spółki),
- Ok. 10% wzrost wydobycia i sprzedaży węgla – w odniesieniu do roku 2012,

CURRICULUM VITAE

RAFAŁ WITASIK

- Przebudowa struktur działów: zaopatrzenia, górniczego, produkcji, administracji, finansów, sprawozdawczości i księgowości, outsourcing wybranych usług,
- Zakup nowych maszyn – kombajnu, rezygnacja z niekorzystnych umów najmu.

Szpital Miejski nr 1 w Siemianowicach Śląskich Sp. z o.o. 2016 – 2019

W-e Przewodniczący Rady Nadzorczej

- Sprawowanie obowiązków członka Rady Nadzorczej szpitala miejskiego,
- Współpraca z organami właścicielskimi UM Siemianowice Śląskie,
- Bezpośredni nadzór nad pracą Zarządu,
- Sporządzanie systemów motywacyjnych, rozliczanie i raportowanie,
- Współpraca z działem prawnym i finansowym i personalnym.

UNIMOT GAZ S.A. 2011 – 2013

Prezes Zarządu

- Wyodrębnienie działalności gazowej z grupy kapitałowej UNIMOT Express, utworzenie nowej spółki UNIMOT GAZ S.A., uzyskanie niezbędnych koncesji i zezwoleń,
- Organizacja i zarządzanie procesem IPO, wprowadzenie spółki na GPW New Connect w 2012 roku,
- Zarządzanie i nadzór nad operacyjną częścią firmy, podejmowanie decyzji i reprezentacja spółki,
- Restrukturyzacja przedsiębiorstwa, redukcja miesięcznych kosztów z 900 000 zł do 700 000 zł.,
- Zarządzenie spółką, osiągnięcie 1,6 mln zł wyniku netto do założonego 0,9 mln zł w 2012 roku,
- Dwucyfrowy przyrost sprzedaży – 15% rok do roku, butle gazowe – 20%, realizacja 120% założonego budżetu ilościowo – marżowego na rok 2012,
- Budowa struktur działów: handlowego, produkcji, administracji, finansów, kontroli kredytowej i księgowości,
- Planowanie, budżetowanie i kontrola kosztów, tworzenie budżetów sprzedażowych
- Implementacja systemu CRM,
- Stworzenie systemu premiowania działu handlowego oraz systemów motywacyjnych.

UNIMOT EXPRESS Sp. z o.o. 2009 – 2011

Dyrektor Rozlewni Gazu

- Zarządzanie wynikiem finansowym zakładu, analizy zarządcze, redukcja kosztów na poziomie 25% w skali dwóch lat,
- Przeprowadzenie audytu i stworzenie programu naprawczego dla rozlewni gazu,
- Stworzenie i zarządzanie budżetem sprzedażowym,
- 10% wzrost wolumenu sprzedaży rok do roku,

CURRICULUM VITAE

RAFAŁ WITASIK

- Nadzór nad opracowaniem aplikacji MARKEO mierzącej skuteczność pracy handlowców, wzrost rotacji butli gazowych o 30%,
- Wdrożenie system CRM dla działu handlowego, zarządzanie bazą klientów oraz pracą handlowców,
- Outsourcing wybranych procesów, oszczędność, obniżka kosztów: ochrony – 20%, transportu – 5% w skali roku,
- Inicjacja procesu wydzielenia działalności gazowej, organizacja i nadzór nad procesem utworzenia nowej spółki,

SCANIA POLSKA S.A. 2007 – 2009

Branch Manager / Dyrektor Obsługi Posprzedażnej

- Zarządzanie dwoma oddziałami Scania Polska (Katowice, Częstochowa),
- Tworzenie budżetów sprzedażowych i monitorowanie ich wykonania przez serwis,
- Wypracowanie 25% wzrostu wyniku oddziału za okres 2008/2007,
- Wdrożenie nowoczesnych systemów STAMP – TIME mierzenia czasu pracy i wydajności mechaników, 15% wzrost wyniku serwisu za okres 2008/2007,
- Tworzenie indywidualnych planów sprzedaży pojazdów, 10% wzrost wolumenu sprzedawanych samochodów, mimo spadku sprzedaży w tym segmencie w roku 2008,
- Kreacja marki, organizacja krajowych i zagranicznych event-ów, prezentacja nowych modeli aut,
- Wdrożenie systemu CRM, co przełożyło się na 20% wzrost bazy klientów,
- Wdrożenie komputerowych aplikacji do pomiaru produktywności i efektywności pracy mechaników i fakturowania, zarządzanie wynikiem oddziałów,
- Wdrożenie SRS (Scania Retail System), zaangażowanie personelu w sprawne i efektywne funkcjonowanie organizacji, wdrożenie TMS (Training Management System),
- Wdrożenie systemu jednolitej polityki zakupowej, redukcja ilość dostawców z 300 do 180, 15% redukcja kosztów operacyjnych,
- Opracowanie specjalnej oferty serwisowej Kontrakty Obsługowe i Naprawcze dla stałych klientów.

UNIMOT TRUCK Autoryzowany Dealer i Serwis SCANIA 2004 - 2007

Dyrektor / Dyrektor Techniczny

- Reorganizacja Serwisu, przygotowanie procesu sprzedaży ZORG UNIMOT do firmy Scania Polska,
- 60% wzrost wyników firmy w okresie 2004-2007,
- Wzrost godzin sprzedażowych serwisu z 400 w 2004 roku do 850 godzin w 2009 roku,

CURRICULUM VITAE

RAFAŁ WITASIK

- Wdrożenie systemu komputerowej kontroli gospodarki magazynowej, redukcja różnic inwentaryzacyjnych,
- Zarządzanie współczynnikiem rotacji, wzrost z 1,2 do 2,8 przy nieznacznym wzroście wartości magazynu, obniżka dead stok o 20%,
- Organizacja i nadzór nad remontem serwisu w Katowicach, dostosowanie do wymogów autoryzacji,
- Uzyskanie certyfikatu DOS Dealer z wynikiem 89 – 93% dla 2 lokalizacji, podtrzymanie udzielonej warunkowo autoryzacji na kolejne 3 lata,
- Zakup terenu pod budowę nowego serwisu Scania w znakomitej lokalizacji, współpraca z projektantami, urzędami, ochroną środowiska.

Jobi Farbwerke Polska / Jobi düfa Polska 1994 – 2004

Dyrektor Ds. Administracyjno-Ekonomicznych / Kierownik Zakładu

- Wprowadzenie 30 nowych produktów na rynek polski,
- Organizacja gospodarki zakupu surowców w kraju i za granicą,
- Koordynacja eksportu produktów do krajów Europy zachodniej i wschodniej,
- Logistyka dostaw produktów do klientów,
- Zarządzanie procesem produkcyjnym i sprzedażowym,
- Uzyskanie niezbędnych pozwoleń do uruchomienia zakładu produkcyjnego tj. certyfikatów PZH, świadectwa ITB.

IV. INNA DZIAŁALNOŚĆ ZAWODOWA

1. Współpraca z politykami lokalnymi i samorządowcami w zakresie kształtowania wizerunku reprezentowanych firm, prowadzenia negocjacji i dialogu społecznego, udział w lokalnych kampaniach na rzecz rozwoju gospodarczego regionu Śląskiego.
2. Reprezentowanie klientów zagranicznych wobec polskich urzędów państwowych.
3. Praktyczne doradztwo w zakresie komunikacji pomiędzy partnerami projektów.
4. Czynna działalność zarządcza i doradcza w firmach produkcyjnych i handlowych.