

Życiorys zawodowy osób powołanych do Rady Nadzorczej BLACK PEARL S.A. przez Zwyczajne Walne Zgromadzenie Emitenta, które odbyło się w dniu 16 LIPCA 2020 r.

Imię, nazwisko, zajmowane stanowisko lub funkcje pełnione w ramach Emitenta oraz termin upływu kadencji, na jaką dana osoba została powołana:

1. Imię, nazwisko, zajmowane stanowisko lub funkcje pełnione w ramach Emitenta oraz termin upływu kadencji, na jaką dana osoba została powołana:

Arkadiusz Trela

Członek Rady Nadzorczej

Kadencja upływa z dniem 16 lipca 2023r.

2. Opis kwalifikacji i doświadczenia zawodowego:

Doświadczony Dyrektor Zarządzający

Strateg doświadczony zarówno w tworzeniu jak i implementacji strategii biznesowych.

Ekspert w rozwoju biznesu, sprzedaży, marketingu oraz odwracaniu negatywnych trendów biznesowych.

- Nastawiony na rezultaty manager, łączący doświadczenie w zarządzaniu organizacjami FMCG, 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.
- Country Manager – Philip Morris International – 2012-2015
- Dyrektor Zarządzający – Bacardi-Martini Polska – 2007-2011
- Dyrektor Marketingu - Bacardi-Martini Polska – 1998-2007

- Wieloletni doradca na poziomie zarządu lub właścicielskim

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 kompetencje analityczne i strategiczne podnoszące skuteczność w działaniu.
- 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.
- Ekspert w obszarach sprzedaży i marketingu z dużą wiedzą narzędziową we wszystkich kanałach handlowych (od strategii do realizacji).

Transparentny, otwarty w komunikacji manager, którego motywują wyzwania oraz osiągnięcia.

Consulting FMCG / TradeBridge / Águila / Pinot Mar' 2011-Paz'2012 oraz Wrz'2015 - obecnie

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

Kluczowe obowiązki:

- Prowadzenie międzynarodowego rozwoju biznesu na rynkach bliskiego wschodu, Afryki północnej i USA.
- Consulting i doradztwo w zakresie tworzenia i realizacji strategii rozwoju biznesu w krajach CEE, CIS, MENA i USA głównie dla produktów konsumenckich.

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 – statutory, jak i międzynarodowym – zgodnie z US GAAP)

Osiągnięcia:

- Przychody na poziomie 100-150 mln. PLN rocznie, marże i zyskowność 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 przedsiębiorstwach 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).

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 „piłeś, 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.

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.

3. Wskazanie działalności wykonywanej przez daną osobę poza Emitentem, gdy działalność ta ma istotne znaczenie dla Emitenta:

„Nie dotyczy”

4. Wskazanie wszystkich spółek prawa handlowego, w których, w okresie co najmniej ostatnich trzech lat, dana osoba była członkiem organów zarządzających lub nadzorczych albo współnikiem, ze wskazaniem, czy dana osoba nadal pełni funkcje w organach lub jest nadal współnikiem:

nie dotyczy

5. Informacja na temat prawomocnych wyroków, na mocy których dana osoba została skazana za przestępstwa oszustwa w okresie co najmniej ostatnich pięciu lat oraz wskazanie, czy w okresie co najmniej ostatnich pięciu lat osoba taka otrzymała sądowy zakaz działania jako członek organów zarządzających lub nadzorczych w spółkach prawa handlowego:

„Nie dotyczy”

6. Szczegóły wszystkich przypadków upadłości, zarządu komisarycznego lub likwidacji, w okresie co najmniej ostatnich pięciu lat, w odniesieniu do podmiotów, w których dana osoba pełniła funkcje członka organu zarządzającego lub nadzorczego:

„Nie dotyczy”

7. Informacja, czy dana osoba prowadzi działalność, która jest konkurencyjna w stosunku do działalności Emitenta, oraz czy jest współnikiem konkurencyjnej spółki cywilnej lub osobowej albo członkiem organu spółki kapitałowej lub członkiem organu jakiegokolwiek konkurencyjnej osoby prawnej:

„Nie dotyczy”

8. Informacja, czy dana osoba figuruje w rejestrze dłużników niewypłacalnych, prowadzonym na podstawie ustawy z dnia 20 sierpnia 1997 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym:

„Nie dotyczy”