|  |  |
| --- | --- |
| **WYKSZTAŁCENIE I CERTYFIKATY** | |
| **Maciej**  **Rzepkowski**  **C:\Documents and Settings\ABC\Pulpit\MR1.JPG** | * Absolwent Wyższej Szkoły Administracji Publicznej w Łodzi. * Absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Łódzkiego. * Coach, Studia Podyplomowe w Wyższej Szkole Informatyki i Zarządzania (Centrum Studiów Podyplomowych) w Rzeszowie. * Studium Psychologii i Komunikacji Interpersonalnej w Bielsku-Białej. * Certyfikowany Coach ICI. * Certyfikowany Trener (Brian Tracy International). * Certyfikat z zakresu wykorzystania Profilu Cech Osobowości Kwestionariusza Osobowości DIMENSIONS (Talent Q). |
| **DOŚWIADCZENIE** | |
| Manager, trener i coach, praktyk z dużym doświadczeniem w budowaniu struktur i zarządzaniu zespołami, siłami sprzedaży i portfelem produktów.  Pracował od 1996 w strukturach korporacyjnych (koncern – jeden ze światowych liderów branży elektrotechnicznej), gdzie pełnił funkcję managera produktów, a następnie managera zespołu (Europa) i lidera projektów rozwojowych o zasięgu europejskim. Równolegle odpowiedzialny był za prowadzenie szkoleń produktowych, prezentacji i szkoleń specjalistycznych.  Od roku 2002 zarządzał działem sprzedaży i marketingu w krajowej firmie produkcyjnej, gdzie (poza działaniami sprzedażowymi) zajmował się rozwojem organizacji poprzez wdrażanie nowych projektów i pozyskiwanie klientów strategicznych (inicjatywa projektowa, negocjacje i realizacja projektów). Odpowiedzialny był także za prowadzenie szkoleń produktowych i specjalistycznych.  Przez kolejne trzy lata związany z jedną z największych polskich firm farmaceutycznych (OTC), gdzie wdrożył procedury zarządzania (sterowania) projektowaniem, brał czynny udział w nowych projektach i wdrożeniach produktowych, oraz zarządzał grupą produktów markowych (m.in. marek-liderów na rynku); prowadził szkolenia rozwojowe, produktowe i coaching przedstawicieli handlowych.  Od 2006 roku zajmuje się wyłącznie realizacją projektów szkoleniowych i doradczych oraz coachingiem (głównie coachingiem managerskim).  Współautor programu i koncepcji merytorycznej oraz wykładowca w Szkole Sprzedaży (BTI Sales School, dwie edycje) Akademii Biznesu Brian Tracy International. Autor wielu autorskich programów, w tym programu warsztatów wdrażania pracowników do organizacji. | |
| **SPECJALIZACJA** | |
| * Efektywna komunikacja (komunikacja w zespołach/w procesach zarządzania) * Psychologia sprzedaży/zarządzanie siłami sprzedaży (dla handlowców/dla szefów zespołów) * Budowanie strategii organizacji (strategia sprzedażowa/marketingowa/rozwoju, etc.) * Rozwój osobisty/efektywność osobista (zarządzanie sobą w czasie, zarządzanie zmianą) * Prowadzenie prezentacji i wystąpień publicznych * Wdrażanie pracowników do organizacji (program autorski) * Coaching/Executive coaching | |
| **PORTFOLIO** | |
| AFLOFARM FP Sp. z o.o., AMER SPORTS Poland, ARCELOR MITTAL Poland, BANK Śląski, BUDOMAL S.A., CITIBANK handlowy, DACHSER Sp. z o.o., DALKIA Polska, DALKIA E & T Services, DELKOR Sp. z o.o., DONAKO S.A., ERICPOL Sp. z o.o., GLS Poland, INFOSYS BPO Poland, ING Bank Śląski, INTERNATIONAL PAPER S.A., JANTOŃ S.A. Sp.K, KIRCHHOFF Polska, KREDYT Bank, LOTOS Asfalt Sp. z o.o., MAKRO Cash & Carry Polska, MEDILAB Sp. z o.o. , NASZ DOM Sp. z o.o., PARTNERTECH Sp. z o.o., PGE S.A., PHILIPS Lighting S.A., POLAM Pabianice S.A., PZU Życie S.A., RADIO RMF, RAMP Sp. z o.o., TERMOORGANIKA Sp. z o.o., TINBY Sp. z o.o., TURBOCARE Poland S.A., UNIPHARM, VICTORY i inne | |