|  |
| --- |
| **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 |