

PIOTR SAWALA

Data urodzenia: 17.12.1974

DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE

2012 – 2013

INTERNET GROUP S.A.

V-ce Prezes Zarządu

2011 do chwili obecnej

W INVESTMENTS S.A.

V-ce Prezes Zarządu

Zakres odpowiedzialności: zarządzanie funduszem typu private equity/ venture capital w szczególności w zakresie: pozyskiwania spółek do portfela inwestycyjnego (pre-ipo), restrukturyzacja spółek portfelowych; controlling i budżetowanie w ramach grupy. Zarządzanie projektami. Nadzór właścicielski w ramach spółek grupy. Uczestnik komitetu inwestycyjnego, odpowiedzialnego za selekcję podmiotów do portfela inwestycyjnego Grupy.

2010 - 2011

DZ BANK POLSKA S.A.

Centrala Banku

Dyrektor Departamentu Bankowości Prywatnej

Zakres odpowiedzialności: zarządzanie segmentem Klientów affluent/ private banking w Banku; szef projektu mającego na celu wprowadzenie oferty Domu Maklerskiego Amer Brokers S.A. (grupa) oraz notyfikację transgranicznej działalności DZ Bank International (Luxembourg) w Polsce; resegmentacja i wprowadzenie narzędzi kontrolingowych oraz zarządczych w Departamencie. Zarządzanie sprzedażą, systemy motywacyjne, HR. Zarządzanie relacjami z kluczowymi Klientami Banku.

2007 – 2009

SEB S.A.

Oddział Banku SEB AB w Polsce, dywizja PRIVATE BANKING

Dyrektor Zarządzający (wcześniej: Z-ca Dyrektora Zarządzającego, Dyrektor ds. Sprzedaży)

Zakres odpowiedzialności: wprowadzenie na rynek Polski banku na paszporcie UE dedykowanego świadczeniu usług private banking – wealth management we współpracy z SEB Luxembourg S.A. oraz SEB AB (Szwecja), stworzenie sieci sprzedaży, przygotowanie koncepcji marketingowej wprowadzenia brandu SEB w Polsce (początek 3kw. 2008). Wdrożenie systemu zarządzania sprzedażą, uczestnictwo w projektach: stworzenia oferty inwestycyjnej/ zarządzania aktywami dla OF/ SME i Korporacji, działalności brokerskiej via Luxemburg oraz produktów Polsce, rozwoju produktów kredytowych, scoringu kredytowego, clearing, komunikacji z Klientami, przygotowania procedur wewnętrznych, w tym SLA. Praca w międzynarodowym zespole (SEB LUX, SEB AB, SEB Niemcy) odpowiedzialnym za wprowadzenie systemów CRM oraz zarządzania portfelowego. Przygotowanie i zarządzanie budżetem Oddziału na lata 2007-2012. Stworzenie od podstaw KPIs, systemu zarządzania sprzedażą, polityki rozwoju sieci. Zarządzanie HR (współpraca z hh, adaptacja globalnej polityki HR do realiów polskich, system wynagrodzeń, system motywacyjny). Relacje z partnerami zewnętrznymi: kancelariami prawnymi, podatkowymi, bankami rozliczeniowymi, biurami maklerskimi etc. Reprezentacja przed KNF. Odpowiedzialność za compliance – projekt MIFID.

2004 – 2006

BANK OCHRONY ŚRODOWISKA S.A. (47% grupa SEB)

Oddział w Poznaniu

Dyrektor Oddziału Regionalnego (Wielkopolska, Lubuskie)

Zakres odpowiedzialności: zarządzanie jednym z największych Oddziałów BOŚ w sieci (ponad 80 osób w 7 placówkach w 2 województwach), przewodniczenie komitetowi kredytowemu, rozwój sieci placówek, znaczące rozwinięcie działalności biznesowej Oddziału w podstawowych segmentach: SME, korporacyjnym i detalicznym, implementacja systemu zarządzania sprzedażą, współpraca z departamentami produktowymi Centrali Banku w zakresie rozwoju nowych produktów oraz z departamentem HR w zakresie projektu nowego systemu motywacyjnego „Lider”.

2001 – 2003

BANK PRZEMYSŁOWO HANDLOWY S.A. (BANK BPH)

Oddział w Poznaniu

Z-ca Dyrektora Oddziału ds. Sprzedaży (wcześniej: Naczelnik Wydziału Sprzedaży, Kierownik Sekcji Personal/ Private Banking, Doradca Klienta VIP)

Zakres odpowiedzialności: Zarządzanie sprzedażą w Oddziale w Poznaniu oraz 5 podległych Oddziałach, znaczące rozwinięcie skali funkcjonowania Banku w regionie poznańskim, uczestnictwo w Komitecie kredytowym, uczestnictwo w Komitecie kredytów trudnych. Zainicjowanie i przeprowadzenie projektów: rozwoju produktów (karty co-brand, połączona platforma internetowa dla Biura Maklerskiego, TFI oraz Banku), zamknięcia problemu kredytów trudnych w Oddziale. Znaczące rozwinięcie segmentu SME, personal i private Banking w Oddziale.

2000

NAUTILUS POLSKA sp. z o.o.

Polski Oddział międzynarodowej firmy NAUTILUS AB, Szwecja

Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży

Zakres obowiązków: Przygotowanie strategii marketingowej i sprzedażowej dla spółki wchodzącej na rynek Polski, przygotowanie zasad współpracy z instytucjami kredytowymi. Przygotowanie koncepcji kampanii marketingowej.

1999

INTROL S.A.

Asystent Prezesa Zarządu

Zakres obowiązków: odpowiedzialność za wyniki sprzedażowe w obrębie kluczowych Klientów Firmy, nadzór nad pracą działu handlowego

1998

LG PETRO BANK S.A. (obecnie NORDEA BANK POLSKA S.A.)

Oddział w Poznaniu

Specjalista ds. marketingu

Zakres obowiązków: odpowiedzialność za wyniki sprzedażowe w obrębie Klientów VIP, opracowanie strategii marketingowej dla Oddziału w Poznaniu

WYKSZTAŁCENIE

1993 – 1998

Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Wydział Zarządzania, Kierunek: Międzynarodowe Stosunki polityczne i gospodarcze)

Praca magisterska: „Marketing partnerski na przykładzie MTP sp. z o.o.”

2009 do teraz

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie. Executive MBA, CEMBA Program

SZKOLENIA

2001 – 2007

Liczne szkolenia (od 2007 także w Luxemburgu i Sztokholmie) w zakresie

- *psychologii sprzedaży*
- *zarządzania sprzedażą*
- *zarządzania projektami*
- *zarządzanie ludźmi, systemy motywacyjne*
- *specjalistyczne: TFI, produkty pochodne, karty płatnicze, makroekonomia, pranie brudnych pieniędzy, ocena ryzyka kredytowego etc.*

INFORMACJE DODATKOWE

Rady Nadzorcze:

- Wiceprzewodniczący Rady Nadzorczej **Amica Wronki S.A.** (spółka notowana na GPW) – od 2008 r. do teraz
- Członek Rady Nadzorczej **Nicrometal S.A.** (wartość obrotów za 2012: ca 100M PLN) – od 2011 r. do teraz
- Członek Rady Nadzorczej **EBC Solicitors S.A.** (spółka notowana na New Connect) – od 2012 r. do teraz
- Członek Rady Nadzorczej **Platinum Hypo S.A.** – od 2012 r. do teraz

Znajomość języków obcych:

- J. Angielski – płynnie w mowie i piśmie (certyfikaty LCCI 1997 i TOEFL 1990)
- J. Francuski – średnio
- J. Rosyjski – w stopniu podstawowym

Inne:

- Prawo jazdy kat. B
- Ukończone szkolenia medialne; stały komentator wydarzeń ekonomicznych w TVNCNBC (ponad 50 występów)

Hobby:

Tenis, jazda na nartach, jazda na rowerze, siatkówka, podróżowanie