



MARCIN GIERACZ

mgieracz@rubikom.pl
tel.: 609 827 140

Jestem strategiem biznesowym, trenerem oraz marketingowcem z ponad 20-letnią praktyką. W tym ponad 10 lat doświadczenia w współzarządzaniu uznanymi firmami (m.in. Sieć sklepów House, Reporter, Coccodrillo, Prima Moda, Polska Grupa Farmaceutyczna, Urtica, Eurocash SA czy ostatnio Ondura Group). W firmach tych odpowiadałem za obszary marketingu, polityki handlowej i rozwoju oferty. W ten sposób zdobyłem bardzo rozległe doświadczenie w zarządzaniu nowoczesnymi sieciami sprzedaży w Retail, farmacji oraz e-commerce, a także w opracowywaniu kampanii trade marketingowych.

Od 2005 roku prowadzę butik doradztwa strategicznego Rubikom Strategic Thinking www.Rubikom.pl oraz Kuźnię Strategów www.KuzniaStrategow.com.

Moimi największymi atutami jest myślenie outofthebox, bardzo duże zaangażowanie w powierzone obszary odpowiedzialności oraz umiejętność tworzenia dobrej atmosfery w zespołach, którymi zarządzam, co przekłada się na ich ponadprzeciętną wydajność pracy.



WYKSZTAŁCENIE:

2013-2015

Uniwersytet Moskiewski, Instytut Wiedzy Валеologicznej:
Studia podyplomowe „Zdrowie Holistyczne Człowieka”

2006 - 2007

Szkoła Strategii Marki (studia podyplomowe) realizowane przez Stowarzyszenie Komunikacji Marketingowej SAR w Warszawie

1998 - 2003

Uniwersytet Śląski, Szkoła Zarządzania
(kierunek Zarządzanie i Marketing) (studia dzienne)



UMIEJĘTNOŚCI:

- SCRUM
- MICROSOFT OFFICE
- AGILE
- LEANCANVAS
- CONFLUENCE
- PRAWO JAZDY KAT. B
- JIRA



ZNAJOMOŚĆ JĘZYKÓW OBCYCH

Język Angielski
Stopień znajomości: Competent User / B2

"Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji (zgodnie z Ustawą z dnia 29.08.1997 roku o Ochronie Danych Osobowych; tekst jednolity: Dz. U. z 2002r. Nr 101, poz. 926 ze zm.)".



DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE:

- **25 lata doświadczenia** zawodowego, w tym 12 lat zasiadania w Zarządach dużych przedsiębiorstw o przychodach przekraczających 200 mln. zł. rocznie
- realizacja ponad **7500 godzin szkoleń** i warsztatów strategicznych dla Kadry Menadżerskiej Spółek MSP i notowanych na GPW
- **120 wdrożonych projektów strategicznych** w zakresie strategii rynkowej, marketingowej i strategii marki (online i offline)
- **ponad 150 publikacji** w mediach branżowych nt. strategii, zarządzania, marketingu, digitalizacji i transformacji rynku w latach 2008-2016 wykładowca studiów podyplomowych „Zarządzanie przedsiębiorstwem” w Akademii L. Koźmińskiego w Warszawie
- od 5 lat koncentruję się na **procesie transformacji cyfrowej** firm oraz digitalizacji handlu i marketingu w ujęciu sprzedaży wielokanałowej
- **twórca badań jakościowych** - konsumenckich: „ShoppingShow - Zachowania i nawyki konsumenckie?” edycja 2015/2016/2017”, „Innowacja w polskich szpitalach”, „Konsument digitalny”.
- **prelegent, mówca oraz ekspert** wielu imprez i wydarzeń branżowych związanych z biznesem, marketingiem strategicznym i komunikacją omnichannel.
- **autor e-booka** “Ogarnąć Kosmos - o strategii i marketingu cz.1 i cz. 2”
- **autor e-booka** “Filozofia Stratega Biznesu - krótko i na temat”

PRZEBIEG PRACY ZAWODOWEJ:

06.2020-obecnie

CB SA Ondura Group - CB SA Ondura Group / Kingspan - Doradca Zarządu ds. Strategii Marketingowej. Od 01.2021 Dyrektor Handlu i Marketingu.

Zakres prac: Zarządzanie zespołami sprzedażowymi w kraju (11 Menadżerów Sprzedaży) i na rynkach zagranicznych (10 Export Menadżerów), Biurem Obsługi Klienta (7 specjalistów) oraz działem marketingu (5 specjalistów). Nadzór na realizacją synergii biznesowej w ramach konsolidacji spółek w Ondura Group. Opracowanie i egzekucja kluczowych projektów marketingowych: RoofChallenge.eu oraz Zahartowani.fun.

1.12.2019 - 06.2021

Grupa Eurocash S.A. - Wiceprezes Zarządu, Dyrektor Generalny w Ambra Sp. z o. o.

Zakres prac: Opracowanie i realizacja nowej strategii biznesowej Spółki, która operuje w kategorii Chemia&Kosmetyka (2,4 mld. obrotów w Grupie EC). Nadzór nad rozwojem i bieżące zarządzanie Firmą. Rozwój i zarządzanie siecią sklepów objętych Programem „Shelf” (130 sklepów) oraz siecią Drogerii „Koliber” (190 drogerii).

06.2018 - 12.2019

Grupa Pelion, Lideo S.A. - Wiceprezes Zarządu, Dyrektor Zarządzający ds. Marketingu, Sprzedaży i Rozwoju

Zakres prac: Stworzenie koncepcji dla nowej spółki w strukturze Grupy Pelion (m.in.: Strategia Marketingowa, Branding, Model Biznesowy), której działalność będzie opierać się na innowacji oraz wdrażaniu rozwiązań Tech w branży medycznej. Komerccjalizacja produktów: OLAF - asystent mądrego leczenia, Scula-Data Thinking, SWAL - system weryfikacji autentyczności leków. Odpowiedzialność za kreowanie i realizację badań rynkowych (Innowacja po Polsku - dwa oblicza polskich szpitali). Wdrożenie i zarządzanie projektem „www.CyfrowySzpital.pl.”

03.2018 do 12.2019

Grupa Pelion, PGF S.A. (Polska Grupa Farmaceutyczna), Dyrektor ds. Marketingu i Rozwoju (Interim Management)

Zakres prac: Opracowanie i wdrożenie strategii marketingowej, kompleksowego rebrandingu Marki PGF oraz strategii odsprzedaży do rynku aptek otwartych. Zarządzanie departamentem marketingu, rozwoju oraz wsparcia biznesu (program sprzedażowy „Zdrowy Wybór”) - 48 osób, w tym struktura przedstawicieli terenowych. Opracowanie założeń „Opieki Farmaceutycznej PGF oraz Najlepszych Praktyk Farmaceuty przy 1 stole”. Realizacja e-platformy dla wsparcia biznesu z aptekami. Wdrażanie programów adherencyjnych dla producentów leków.

04.2017 do 12.2019

Grupa Pelion, Urtica Sp. z o. o. - Dyrektor Marketingu, (Interim Management)

Zakres prac: Opracowanie i wdrożenie Strategii Marketingowej „Empower to inspire” we wszystkich kluczowych obszarach przedsiębiorstwa: Pion Handlowy, Marketing, HR, Dział Rozwoju, Dział IT. Koordynacja prac umożliwiających proces zmiany mentalnej i operacyjnej w Firmie. Nadzór wszystkich projektów rebrandingu Marki. Zaplanowanie działań komunikacji Marki we wszystkich kanałach on/offline. Nadzór oraz rozwój w kierunku online magazynu "Farmakoekonomika Szpitalna".

01.2017-06.2017

Bonair SA - Dyrektor Marketingu, (Interim Management)

Zakres prac: Wdrożenie Strategii Marketingowej we wszystkich kluczowych obszarach przedsiębiorstwa: Pion Handlowy, Marketing oraz HR. Koordynacja prac umożliwiających proces zmiany mentalnej i operacyjnej w Firmie. Nadzór wszystkich projektów rebrandingu Marki (CI, poligrafia, www, social media). Zaplanowanie działań komunikacji Marki we wszystkich kanałach.

11.2013 - 01.2015

Plug&Sale Sp. z o. o. marka Virtoo Dyrektor ds. Sprzedaży i Marketingu

Zakres prac: Opracowanie Strategii Marketingowej, BrandStory, Corporate Identity, Strategii Komunikacji - ogólnie obszarów obejmujących komercjalizację produktów i usług Virtoo na rynek Polski i Europy. Zarządzanie działem marketingu i sprzedaży.

01.2015 - do dziś

Akademia „Kuznia Strategów” Stanowisko: CEO

Strateg&Coach. Autorski program wspierania kompetencji strategicznych dla kadry kierowniczej i top managementu, www.kuzniastategow.com Wybrani Klienci: Polpharma, Lotto, Samsung, Urtica, Sony Mobile, VW, Orlen, Idea Bank, Credit Agricole, Nestle, Storck, Johnson&Johnson, Cyfrowy Polsat, EFL, Fit24 Seven

04.2011 - 03.2013

Acus Sp. J. sieć sklepów pod marką „Caterina” - Dyrektor Sprzedaży i Marketingu

Zakres prac: kompleksowe zarządzanie siecią sprzedaży w Polsce oraz działami sprzedaży, marketingu oraz merchandisingu. Strategia i planowanie komunikacji marki. Strategia cenowa. Strategia produktowa. Nadzór i wsparcie Działu Zakupów, Produkcji oraz eCommerce.

06.2009 - 12.2010

CDRL S.A. sieć sklepów pod marką „Cocodrillo” - Dyrektor Marketingu, (Interim Management)

Zakres prac: Zarządzanie komunikacją marki w kanałach ATL i BTL. Wsparcie rozwoju sieci sprzedaży oraz produktów. Realizacja sezonowych kampanii reklamowych marki, w tym wielu projektów typu cross-branding.

05.2009 - 03.2010

Prima Moda S.A. - Doradca Zarządu ds. Sprzedaży i Marketingu

Zakres prac: audyt sieci sprzedaży pod kątem efektywności i jakości handlowej (trade marketing, obsługa klientów, merchandising). Strategia marketingowa oraz rebranding i nadzór produkcji nowych materiałów reklamowych. Realizacja kampanii reklamowej obejmującej wszystkie kanały komunikacji.

03.2008 - 12.2017

Marketing w Praktyce, Media i Szkolenia, www.essentis.pl - Trener warsztatów “Projektowanie przewagi rynkowej - strategia marketingowa”.

Klienci, m.in: P4 (Play), Kolporter, Totalizator Sportowy, Gatta, Nestle, Irena Eris, Multimedia Polska, Mokate, Bank BGŻ, Cyfrowy Polsat, mBank, Hasco-Lek, PKN Orlen, Lotos Oil, Ceramika Paradyż, Grupa Finansowa Trinity, JZO SA, ING Życie, Polkomtel SA, Szkoły Bankowe, Storck, Poczta Polska, Alianz, Credit Agricole, Camaie.u.

03.2008 - 03.2009

Grupa Allegro, marka „Agito” obecnie „eMAC” - Stanowisko: Interim Marketing Director, Doradca Zarządu ds. Marketingu i Rozwoju Sprzedaży.

Zakres prac: Realizacja kompleksowego rebrandingu e-sklepu oraz opracowanie strategii marketingowej i handlowej Spółki.

11.2006 - 02.2009

Reporter S.A., sieć sklepów pod marką Reporter, obecnie Medicines - Członek Zarządu ds. Marketingu i Sprzedaży.

Zakres prac: Nadzór i odpowiedzialność za wynik handlowy Spółki. Zarządzanie siecią 270 sklepów w Polsce i Europie Wschodniej. Opracowywanie strategii rozwoju sieci, produktu oraz trade marketingu. Realizacja sezonowych kampanii reklamowych marki.

03.2005 - 11.2006

LPP S.A., sieć sklepów pod marką „House” - Kierownik ds. Marketingu

Zakres prac: Zarządzanie komunikacją marki w kanałach ATL i BTL. Wsparcie rozwoju sieci sprzedaży oraz produktów. Realizacja sezonowych kampanii reklamowych marki, w tym wielu projektów typu cross-branding.

03-2005 - do dziś

Rubikom Strategic Thinking - CEO&Strategic Director

Zakres prac: odpowiedzialność za wyniki finansowe Spółki oraz nadzór wszystkich zespołów i projektów strategicznych realizowanych dla kluczowych klientów, m.in: Pilkington, Credit Agricole, ING Życie, Camaie.u, Allegro, PKN Orlen, Lotos, Bayer, HascoLek, Big Star, Casio. Opracowywanie strategii rozwoju Firmy oraz aktywny udział w pracach dla Klientów Agencji. Reprezentacja merytoryczna Spółki w imprezach branżowych.