

# Curriculum Vitae

## **January KOWALSKI**

33-323 Kraków

Ul. Chopina 9 A

Tel. **011 33 66 333**

## **CEL ZAWODOWY**

Stanowisko kierownika działu handlowego PIEKARTRANS, NR REF. p/222

## **KWALIFIKACJE**

- umiejętności negocjacyjne
- obszerna techniczna znajomość sprzętu piekarniczego produkowanego w Europie i na świecie, jego zastosowań oraz warunków eksploatacji
- umiejętność kierowania zasobami ludzkimi
- umiejętność przygotowania i przeprowadzenia kampanii reklamowej

## **DOŚWIADCZENIE**

- kontrakt w Belgii – kierowanie działem technicznym (35 osób) największej piekarni „SUNU” (2007-2011) – zapewnienie bezawaryjności wraz z ciągłością produkcji
- kierowanie 29-osobowym działem eksportu w Centrali Handlu Maszynami – wynegocjowanie serii kontraktów eksportowych do Japonii na sumę 9mln. 400 tys. (2005-2007)
- kierowanie 71-osobowym działem handlowym w Fabryce Sprzętu Piekarniczego – zwiększenie sprzedaży w ciągu 2 lat o 25% (2001-2005)

## **DANE OSOBISTE**

Jestem gotowy przenieść się do Gdyni, gdzie mieści się siedziba firmy. Będę również mógł odbywać podróże służbowe na terenie całego kraju oraz poza jego granicami.

## **PODSUMOWANIE**

Jestem gotów podjąć wyzwania związane z objęciem stanowiska kierownika działu handlowego firmy PIEKARTRANS oraz dążyć do zwiększania sprzedaży w ciągu 2 lat o ok. 20% i obniżenia kosztów funkcjonowania działu o 16%.

*„Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych w celach rekrutacji, zgodnie z Ustawą z dn. 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych (Dz. U. z 2002 r. Nr 101, poz. 926 z późniejszymi zmianami).”*