

Wiktor Różański ma 37 lat. Jest doświadczonym managerem sprzedaży i marketingu z kilkunastoletnim stażem pracy zdobytym w firmach sektora B2B. Główne kompetencje i osiągnięcia zawodowe obejmują znaczący wzrost sprzedaży i dochodów firmy, zarządzanie zespołami sprzedaży i marketingu a także realizację projektów o zasięgu międzynarodowym.

W latach 1998 – 2009 związany zawodowo z międzynarodowym koncernem z branży papierniczo-drzewnej International Paper. Przez ostatni rok prowadził strategiczny projekt dotyczących rozwoju businessu firmy w Europie, ściśle współpracując z regionalną centralą firmy w Brukseli, działem Supply Chain i z zakładami produkcyjnymi. W latach 2003- 2008 pracował jako Regionalny Dyrektor Sprzedaży i Marketingu z odpowiedzialnością za działania firmy w Europie Centralnej i Wschodniej. W latach 2001 – 2003 rozwijał działalność firmy w Austrii. Przed rokiem 2003 utrzymywał i rozwijał relacje biznesowe ze strategicznymi klientami firmy w Polsce.

Jest absolwentem studiów magisterskich w Szkole Głównej Handlowej na kierunku Stosunki Międzynarodowe oraz posiada tytuł licencjata w zakresie organizacji i zarządzania zdobyty w Wyższej Szkole Ekonomiczno – Informatycznej w Warszawie.

Prywatnie jest pasjonatem literatury. Z ramienia International Paper Kwidzyn był współorganizatorem akcji społecznej „Cała Polska Czyta Dzieciom”. Lubi kino - ceni dobre filmy. W wolnych chwilach aktywnie uprawia sport.

WYKSZTAŁCENIE

Szkoła Główna Handlowa, Warszawa,
Studia magisterskie na kierunku Stosunki Międzynarodowe.
Wyższa Szkoła Ekonomiczno – Informatyczna, Warszawa,
Licencjat z zakresu Zarządzania i Marketingu

KURSY I SZKOLENIA

Zdolności przywódcze (leadership), Bruksela, 2006
Seminarium Managerskie organizowane przez Kellog School of Management, Northwestern University, Chicago, 2004
Program szkoleń z zakresu wiedzy na temat businessu oraz finansów organizowany przez Francuski Instytut Gospodarczy, 2004 – 2007
program szkoleń z zakresu umiejętności sprzedaży w B2B, organizowany przez IP University, Bruksela, 2000-2002

DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE

International Paper Polska

Dyrektor ds. Kluczowych Klientów CEE

2008 – obecnie

- Kierował projektem strategicznym w zakresie przygotowania planu rozwoju businessu firmy w Europie Centralnej i Wschodniej na najbliższe 5 lat na rynkach OPS, OEM i retail. Przygotowując strategię ściśle współpracował z centralą firmy w Brukseli, a także z regionalnymi działami Supply Chain, Marketingu Strategicznego, oraz z zakładami produkcyjnymi w całej Europie.
- Wypracował plan dotyczący rozwoju relacji businessowych z grupą klientów strategicznych (OPS), a także uczestniczył w koordynowaniu wdrażania tego planu.
- Wypracował narzędzia do realizacji przygotowanej strategii.

Regionalny Dyrektor Sprzedaży i Marketingu, Europa Centralna i Wschodnia

2003 – 2008

- Odzyskał i utrzymał w kolejnych latach ponad 60% udziału w rynku papierów biurowych w Polsce (lata 2005-2008).
- Uzyskał 50% wzrost marży EBIT.
- Osiągnął wzrost udziału rynkowego do poziomu 25%-30% w regionie Europa Centralna i Wschodnia (Austria, Czechy, Niemcy, Polska, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Serbia, Węgry, Chorwacja).
- Stworzył strategiczny plan rozwoju sprzedaży tektur powlekanych w regionie Europa Centralna i Wschodnia.
- Zorganizował regionalną strukturę sprzedaży i marketingu składającą się z lokalnych zespołów, która efektywnie realizowała korporacyjne projekty i zadania.
- Osiągnął 25% udziału w sprzedaży własnych produktów poprzez strategicznego klienta w regionie – grupę dystrybucyjną Europapier.
- Na bieżąco nadzorował prowadzenie analiz rynku w ramach podległego mi regionu, w szczególności dotyczących potrzeb odbiorców ostatecznych (konsumentów), strategii konkurencji, ofert produktowych i cenowych oraz ogólnych informacji makroekonomicznych mających wpływ na działalność biznesową.
- Z ramienia firmy współorganizowałem kampanię społeczną „Cała Polska Czyta Dzieciom”.

Country Manager / Export Manager, Austria

2001 – 2003

- Osiągnął wzrost udziału rynkowego IP w papierach białych do poziomu ok. 18%, co dawało firmie pozycję drugiego, największego dostawcy na austriackim rynku.

Key Account Manager Poland

1998 – 2001

- Zarządzał relacjami ze wszystkimi głównymi klientami w kraju: dystrybutorami, przetwórcami oraz drukarniami (Antalis, Europapier, Igepa, Partner XXI, Impap, Xerox, Kompas). Z sukcesem realizował sprzedaż strategicznych produktów firmy.

- Współtworzył a następnie uczestniczył we wdrożeniu planu zwiększenia sprzedaży produktów wyżej przetworzonych, co skutkowało dodatkowym „Premium” cenowym na poziomie ok. 5%.

Arcus Sp. z o.o.

1996 – 1998

Key Account Manager Polska

- Utrzymywał i rozwijał relacje businessowe ze strategicznymi klientami firmy Xerox (Procter&Gamble, Siemens, PAIZ, Toyota). Ponadto aktywnie poszukiwał nowych klientów w zakresie sprzedaży urządzeń biurowych firmy Xerox.

W stosunku do Pana Wiktora Różańskiego nie orzeczono żadnych wyroków związanych z przestępstwami za oszustwa. Pan Wiktor Różański nie uczestniczy w spółce konkurencyjnej jako wspólnik spółki cywilnej, spółki osobowej lub jako członek organu spółki kapitałowej, nie uczestniczy w innej konkurencyjnej osobie prawnej jako członek jej organu.

Pan Wiktor Różański nie jest wpisany w rejestrze Dłużników Niewypłacalnych, prowadzonym na podstawie ustawy o KRS.