

## CURRICULUM VITAE

## DANE OSOBOWE

Imię i nazwisko

Dariusz Staszewski

Dariusz Staszewski to charyzmatyczny lider o doskonałych zdolnościach zarządczych, to wizjoner, przedsiębiorca, innowator inwestujący w młode innowacyjne spółki z branży informatycznej i biotechnologicznej. Posiada 16 letnie doświadczenie w zarządzaniu i kierowaniu działami sprzedaży, marketingu i rozwoju strategicznego. Po za pracą aktywnie uczestniczy w życiu społecznym

## WYKSZTAŁCENIE

2004 – 2006

Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu  
Kierunek: Zarządzanie i Marketing  
Specjalność: Biznes Międzynarodowy  
(studia magisterskie)

2002 – 2004

Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu  
Kierunek: Zarządzanie i Marketing  
Specjalność: Zarządzanie Przedsiębiorstwem  
(studia licencjacie)

1991 – 1996

Technikum Energetyczne w Poznani  
Kierunek: Energetyka ciepła

## ZNAJOMOŚĆ JĘZYKÓW OBCYCH

j. angielski

zaawansowany

j. hiszpański

podstawowy

j. włoski

## podstawowy

## DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE

2014 – nadal

Prezes zarządu spółki I-GBI sp. z o.o.

2013 – nadal

Prezes zarządu spółki CDS Group sp. z o.o.

2010 – 2013

Dyrektor Sprzedaży SAMSUNG ELECTRONICS POLSKA sp. z o.o.

2004 – 2010

Dyrektor Handlowy CLIMA PRODUCT sp. z o.o.

2000 – 2004

Dyrektor Sprzedaży WBW CLIMA ENGINEERING sp. z o.o.

1998 – 2000

Właściciel HURTOWNI BUDOWLANEJ BUMERANG”

1996 – 1998

Żołnierz 18 Bielski Batalion Desantowo – Szturmowy

## UKOŃCZONE KURSY I SZKOLENIA

- „Zarządzanie zmianą w procesie restrukturyzacji spółki” - 2015
- „Prezentacje i wystąpienia publiczne” – 2014
- „Sytuacje kryzysowe – zarządzanie i budowanie wizerunku” – 2013
- CSR - 2013
- „Praktycznie Public Relations” – 2012
- „Zarządzanie strategiczne” – 2011
- „Kierowanie zespołem” – 2010
- „Sztuka umiejętnej komunikacji” 2010
- „Sprzedaż profesjonalna – obsługa klienta” – 2009
- „Zaawansowane techniki sprzedaży” - 2007
- „komunikacja w biznesie B2B” – 2005
- „skuteczna komunikacja” – 2003
- „Profesjonalne negocjacje” - 2001

## DODATKOWE UMIEJĘTNOŚCI

- praktyczna umiejętność opracowania i wdrożenia planów restrukturyzacyjnych spółek, planów integracji oraz biznes planów
- umiejętność zarządzania dużymi przedsiębiorstwami
- umiejętność kierowania dużymi zespołami
- doskonała znajomość systemów zarządzania
- wizjonerska umiejętność przewidywania skutków strategicznych działań spółki
- doskonałe zdolności komunikacyjne i interpersonalne
- konsekwencja i upór w osiąganiu założonych celów dla dobra spółki

## ZAINTERESOWANIA

Biznes, przedsiębiorczość, PR, Marketing, biografie znanych ludzi, nowe technologie, nowoczesne formy komunikacji, psychologia, socjologia, coaching, podróże i poznawanie nowych kultur, sport