



## **ADAM KNOTHE**

**Urodzony** 4 listopada 1972r. w Gnieźnie

**Stan Cywilny** - Żonaty

**Wykształcenie** - magister inżynier Ekonomiki Rolnictwa ukończone studia na Akademii Techniczno- Rolniczej w Bydgoszczy.

### **PRZEBIEG PRACY ZAWODOWEJ**

#### **Obecnie:**

Prezes Zarządu – Budstol Invest Sp. z o.o.

Prezes Zarządu – Budstol Invest GW Sp. z o.o

Prezes Zarządu – My 1St place Poznań Sp. z o.o

Prezes Zarządu – AWJ Holding Sp. z o.o

Prezes Zarządu – Future Properties Remt Sp. z o.o.

Zarządzanie wszystkimi strukturami firmy tworzenie strategii, rozwoju

#### **Poprzednio:**

Strauss Cafe Poland sp. z o.o.

**Dystrykt Manager**– nadzorowanie dystrybucji oraz sprzedaży podległego regionu:

reprezentowanie firmy podczas negocjacji kontraktów: definiowanie oraz egzekucja głównych celów: kształtowanie strategii współpracy z kanałami dystrybucji: administrowanie wynikami pracy podległych działów sprzedaży: zarządzanie obszarowym budżetem wydatków: określanie długoterminowej strategii biznesowej oraz określanie przyszłych potrzeb dotyczących zasobów ludzkich, kapitałowych i strategicznych: zapewnianie wydajnej komunikacji Działu Sprzedaży z innymi działami ( Marketing, Trade-Marketing) oraz określanie celów trade-marketingowych: tworzenie cyklu szkoleń zespołu Kierowników w zakresie rozwoju umiejętności i wiedzy niezbędnych do realizacji stawianych celów: przeprowadzanie strategicznych analiz działań podległych działów, ocenianie sytuacji oraz dopasowywanie jej do ustalonej strategii:

Elite Cafe Sp. z o.o.

**Dystrykt Regionu** – nadzór sprzedaży i dystrybucji podległego regionu: egzekucja głównych celów regionu: kształtowanie strategii współpracy z kanałami dystrybucji,: administrowanie wynikami pracy podległych Kierowników Sprzedaży oraz PH: zarządzanie obszarowym budżetem wydatków: nadzorowanie firm

wspomagających lokalne akcje: wyznaczanie celów trade-marketingowych na podległym regionie: szkolenie podległego zespołu Kierowników, PH oraz wyznaczanie priorytetów szkoleniowych: dostosowywanie struktury organizacyjnej do specyfiki rynku oraz wymogów klientów.

**Kierownik ds. Rozwoju Rynku Nowoczesnego**- kierowanie i organizowanie działania podległego regionu; kształtowanie strategii sprzedaży poprzez egzekucje rocznych kontraktów; planowanie i kontrola budżetów; zarządzanie grupą PH i Kierowników ds. Sieci Nowoczesnych ; współpraca z kluczowymi klientami; audyt i kontrola podległych pracowników

Goman Polska Sp. z o.o.

**Kierownik regionu** – kierowaniem rozwojem sprzedaży na regionie kujawsko-pomorski) – aktywowanie sprzedaż w kanale detalicznym, hurtowym i dystrybucyjnym, organizacja i koordynowanie działań promocyjnych, zarządzanie budżetem promocyjnym.