

## **Grzegorz Wachowicz**

Ekspert w obszarze organizacji procesów sprzedaży, strategii marketingowej oraz zarządzania.

Absolwent Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, posiadacz tytułu MBA University of Illinois Urbana-Champaign. Ukończył również studia doktoranckie w SGH oraz program Executive Education w Cambridge Judge Business School.

Posiada ponad 25-letnie doświadczenie w obszarach sprzedaży, marketingu i zarządzania, zdobywane zarówno w Polsce, jak i na rynkach międzynarodowych. Był odpowiedzialny za otwarcie przedstawicielstwa firmy Sharp w Polsce. W latach 2010–2011 kierował działem Brand Activation w europejskiej centrali Sony w Londynie, a w latach 2012–2017 pełnił funkcję Country Managera firmy Sony w Polsce. Następnie, w latach 2017–2022, odpowiadał za sprzedaż i marketing w jednej z największych sieci handlowych w Polsce - RTV Euro AGD.

Od 2022 roku prowadzi działalność doradczą, naukową i wydawniczą. Współpracuje z uczelniami wyższymi, prowadząc zajęcia z psychologii ekonomicznej i psychologii konsumenckiej.

Autor bloga oraz licznych artykułów poświęconych procesom sprzedaży, wskaźnikom KPI i psychologii decyzji konsumenckich.

Wkrótce ukaże się jego książka „**Algorytm Biznesu**”, poświęcona skutecznym metodom zarządzania sprzedażą i marketingiem, oparta na ponad 25 latach praktyki.

## **Grzegorz Wachowicz**

An expert in sales process design, marketing strategy, and executive management.

Graduate of the Warsaw School of Economics (SGH), holder of an MBA from the University of Illinois Urbana-Champaign. He also completed doctoral studies at SGH and an executive program at Cambridge Judge Business School.

He has over 25 years of professional experience in sales, marketing, and business management, both in Poland and internationally. He launched the Polish operations of Sharp, led Brand Activation at Sony's European headquarters in London (2010–2011), and served as Country Manager of Sony Poland from 2012 to 2017. Between 2017 and 2022, he was responsible for sales and marketing at RTV Euro AGD, one of Poland's largest retail chains.

Since 2022, he has been active in consulting, academic teaching, and publishing. He lectures on behavioral economics and consumer psychology at the university level.

Author of a blog and numerous articles on sales processes, KPI systems, and decision psychology in consumer behavior.

His upcoming book, "**Algorytm Biznesu**", presents proven methods for managing sales and marketing effectively, based on more than 25 years of business practice.