

ADAM KAPUSTA
CURRICULUM VITAE

tel. 00 48 607 291 370
adam@adamkapusta.pl
ul. Herlinga-Grudzińskiego 19 B / 3
80-283 Gdańsk, Poland



PROFIL

Wykwalifikowany menedżer, posiadający międzynarodowe, korporacyjne doświadczenie w strategicznym i operacyjnym zarządzaniu firmami. Posiada duże, poparte sukcesami doświadczenie w przywracaniu firmom zyskowności oraz późniejszym ich wzroście, m.in. poprzez restrukturyzację struktur, kosztów, a także optymalizację procesów wewnętrznych i systemów pracy oraz nowoczesne przywództwo, nacechowane jednoczesną dbałością o interesy inwestora, a także dbałością, o motywację, jakość pracy, rozwój i wyniki podległych zespołów pracowniczych.

Doświadczony w zakładaniu nowych firm od podstaw, od wytyczania strategii poczynając, poprzez szkolenie personelu, aż po jej wdrożenie i skuteczną egzekucję. Specjalizacja zawodowa w obszarze sprzedaży oraz negocjacji handlowych, obejmująca pełne spektrum działań w sektorach B2B i B2C. Posiada długoletnie doświadczenie w obszarze FMCG. Doświadczony i certyfikowany coach (międzynarodowa certyfikacja ICC # 9754), mentor oraz trener, pracujący według standardów etycznych i profesjonalnych ICC.

Posiada wieloletnie doświadczenie w kierowaniu kluczowymi działami biznesu, od budowania nowych strategii i planowania nowych produktów, nadzorowanie rozproszonych procesów produkcyjnych, poprzez finanse, marketing, logistykę do sprzedaży włącznie. Prezentuje wysoko rozwinięte umiejętności interpersonalne, organizacyjne, komunikacyjne i etyczne. Lider zespołów, umiejętnie stosujący elastyczny styl zarządzania firmami i podwładnymi. Executive, business oraz life coach (międzynarodowa certyfikacja ICC).

KLUCZOWE KOMPETENCJE I UMIEJĘTNOŚCI

Zarządzanie strategiczne i operacyjne - budowa i egzekucja • Pełne zarządzanie budżetem oraz P&L i Cash Flow • Restrukturyzacja firm i ich kosztów • Przywracanie zyskowności i płynności finansowej • Sprzedaż – B2B, B2C, FMCG • Organizacja i planowanie • Zarządzanie zmianą i stresem • Rozwijanie nowych kanałów biznesu • Międzynarodowe, korporacyjne doświadczenie biznesowe • Rekrutacja pracowników • Trening i rozwój podwładnych, także poprzez coaching oraz mentoring indywidualny i zespołowy • Przewodzenie (Leadership) • Motywujące wsparcie i inspiracja zespołów • Efektywna komunikacja oraz prezentacja • Wystąpienia publiczne • Zorientowanie na klienta – customer service • Kreatywność (werbalna i graficzna)

DOŚWIADCZENIE W BRANŻACH

Tytoniowa i spożywcza • Wydawnicza • Hotelarska • Szkoleniowa i konsultingowa • Edukacyjna

SKRÓCONY OPIS KARIERY ZAWODOWEJ

Coach, Trener, Założyciel	InVision – Adam Kapusta	2014 – do teraz
Dyrektor Zarządzający	Wydawnictwo CTB	2011 – do teraz
Dyrektor Zarządzający – Europa Wschodnia	Harlequin Enterprises	2000 – 2010
Trade Marketing Manager – Kraje Bałtyckie	BAT Nordic	1999 – 2000
Dyrektor Zarządzający - Kraje Bałtyckie	Rothmans International	1998 – 2000
National Key Account Manager - Polska	Rothmans of Pall Mall Poland	1996 – 1997