

Leszek Stypułkowski

Wykształcenie

- Uniwersytat Mannheim, Niemcy**
Kierunek: *International Management*
kwiecień 2001 –
lipiec 2002
Roczne stypendium europejskie
- Uniwersytet Warszawski, Wydział Prawa i Administracji**
październik 1999 –
wrzesień 2001
Studia dzienne równoległe - przerwane
- Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, magister ekonomii**
październik 1997 -
sierpień 2003
Studia dzienne jednolite na kierunku: Zarządzanie i Marketing
Specjalizacje: Zarządzanie Strategiczne i Marketing Międzynarodowy
Dyplom magisterski z wynikiem bardzo dobrym

Doświadczenie Zawodowe

- lipiec 2012 -
obecnie
INDEX COPERNICUS sp. z o.o.
Warszawa, Polska
Index Copernicus to międzynarodowa platforma promująca naukę. Działa w zakresie wydawania czasopism naukowych, marketingu naukowego oraz prowadzi międzynarodowe repozytoria naukowe i bazy danych.
Partner, Prezes Zarządu
- czerwiec 2012 -
- marzec 2013
PLATFORMA MEDIOWA POINT GROUP SA
Warszawa, Polska
Publiczna spółka działająca w branży mediów, grupa kapitałowa, w skład której wchodzi m.in. wydawcy tygodników „Wprost” oraz „Do Rzeczy”, wcześniej również periodyków „Film”, „Bloomberg BusinessWeek”; agencje marketingowe i eventowe, drukarnia i in.
Dyrektor Operacyjny (COO) – projekt restrukturyzacyjny (interim management)
Przeprowadzenie błyskawicznej restrukturyzacji Grupy, która w pierwszym półroczu 2012 zanotowała 10 mln PLN straty. Rok później Grupa zanotowała 20% wzrost sprzedaży oraz wypracowała 2 mln PLN zysku netto (w Q1 2013)
Główne osiągnięcia:
Opracowanie krótkookresowej strategii restrukturyzacji ze

zdefiniowaniem i skutecznym przeprowadzeniem kluczowych projektów

Przeprowadzenie projektu cięcia kosztów dającego ponad 10 mln PLN oszczędności rocznie bez wpływu na wyniki; likwidacja ponad 10 podmiotów z portfela Grupy

Wdrożenie procesów zarządzania kapitałem obrotowym netto (łącznie z wdrożeniem zarządzania ściąganiem należności), co spowodowało zredukowanie kapitału obrotowego netto o ponad 1,5 mln PLN

Przebudowa struktury organizacyjnej wraz z redukcją **10 etatów** dyrektorskich i znacznym uproszczeniem struktury

Wdrożenie system zarządzania przez cele (wprowadzenie kluczowych wskaźników efektywności wpływających na zmienną część wynagrodzenia)

Wdrożenie podstaw procesów CRM oraz przebudowanie struktury sprzedaży

Referencje: Michał M. Lisiecki, Prezes Zarządu, telefon dostępny na życzenie

czerwiec 2007 -
- czerwiec 2010

WILBO SA

Gdynia, Polska

Spółka publiczna, notowana na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych, produkcja i sprzedaż przetworów rybnych i owoców morza pod markami Neptun i Dal Pesca. Zatrudnienie: 600 osób, 3 zakłady produkcyjne. Obrót roczny 180 mln PLN.

Prezes Zarządu, Dyrektor Generalny

Zarządzanie spółką, jako Prezes jednoosobowego zarządu w celu powrotu Spółki na ścieżkę wzrostu w chwili zagrożenia upadłością.

Główne osiągnięcia:

Realizacja projektu przejęcia spółki z branży na rynku polskim, wartości transakcji 7 mln PLN

Restrukturyzacja majątku spółki (m.in. przeniesienie zakładu produkcyjnego, uwolnienie gotówki z aktywów ponad 10 mln PLN)

Redukcja kosztów operacyjnych o ponad 2 mln PLN rocznie

Utrzymanie dodatniego wyniku w każdym roku kadencji

Wypracowanie 4,6 mln PLN zysku brutto za rok 2008 (wyłącznie z działalności podstawowej) – najwyższy zysk firmy od 10 lat

Przywrócenie dodatniej rentowności operacyjnej (z minus 2,5% do 4,5%)

Przeprowadzenie spółki przez kryzys roku 2009 z dodatnim wynikiem na operacjach walutowych oraz zakończenie roku zyskiem

Powrót głównej marki Neptun na pozycję lidera rynku polskiego w segmencie konserw rybnych (badania SMG KRC)

Przebudowa struktury organizacyjnej firmy

Przeprowadzenie projektów restrukturyzacyjnych, między innymi wdrożenie systemów MRP, CRM, zarządzanie przez cele, kluczowych wskaźników efektywności

Referencje: Andrzej Zwara, Przewodniczący Rady Nadzorczej, dane kontaktowe dostępne na żądanie

sierpień 2003 -
grudzień 2006

VTS GROUP

Międzynarodowy holding z branży HVAC - spółki handlowe w 16 krajach, na 3 kontynentach, 56 przedstawicielstw handlowych. Obroty rzędu 240 mln PLN

wrzesień 2004 -
styczeń 2007

Dyrektor Pionu Sprzedaży i Marketingu, członek Management Board

VTS Centrala, Gdynia, Poland

Opracowanie i wdrożenie globalnej strategii firmy, tworzenie i wdrażanie standardów w zakresie sprzedaży, marketingu i serwisu technicznego, zarządzanie strukturami sprzedażowymi i serwisowymi (łącznie ponad 400 osób) w całej korporacji. Lider projektów strategicznych.

Najważniejsze osiągnięcia:

Opracowanie i wdrożenie strategii rynkowej zmieniającej model biznesowy z przedsiębiorstwa produkcyjnego na integratora logistycznego. Strategia została wdrożona w latach 2005 – 2006. W wyniku wdrożenia strategii nastąpił wzrost zysków z 2,5 mln PLN w 2005 roku do 16 mln PLN w 2007 roku.

Opracowanie koncepcji oraz wprowadzenie na rynek nowej marki Ventus (produkt wpasowany w opracowaną strategię), osiągnięcie 8% wzrostu zamówień (w skali globalnej) opartych na nowym produkcie.

Zaprojektowanie oraz wdrożenie Zintegrowanego Sytemu Identyfikacji dla korporacji VTS. Wdrożenie odbyło się jednocześnie we wszystkich spółkach VTS na całym świecie.

Zaprojektowanie oraz wdrożenie systemów CRM do wsparcia sprzedaży oraz zarządzania współpracą z autoryzowanymi serwisami – przeniesienie obsługi procesów biznesowych z przedstawicielami handlowymi (350 handlowców) i autoryzowanymi serwisami (200 firm na całym świecie) na platformę internetową.

Opracowanie korporacyjnych standardów i wdrożenie

zintegrowanej komunikacji marketingowej, stworzenie skutecznego zestawu narzędzi promocji marki i wsparcia sprzedaży, łączącego marketing interaktywny, marketing relacji oraz działania BTL i ATL.

sierpień 2003 -
- wrzesień 2004

Zastępca Dyrektora Zarządzającego, Dubaj, Zjednoczone Emiraty Arabskie

Odbudowanie przedstawicielstwa VTS na Bliskim Wschodzie zbudowanie struktury organizacyjnej, zarządzanie zespołem handlowym i back-office (łącznie 25 osób); zbudowanie sieci sprzedaży i poprzez dealerów w krajach Bliskiego Wschodu (Pakistan, Katar, Kuwejt, Irak)

Najważniejsze sukcesy:

Osiągnięcie 80% dynamiki wzrostu sprzedaży (w latach 2003 – 2005) przy systematycznym obniżaniu kosztów w stosunku do założeń budżetowych i utrzymaniu płaskiej struktury.

Skuteczne wprowadzenie produktu (centrale klimatyzacyjne) w krajach Bliskiego Wschodu, m.in. poprzez organizowanie ekspozycji targowych, cyklu seminariów oraz konsekwentne prowadzenie zintegrowanej komunikacji marketingowej.

sierpień 2001 -
wrzesień 2003

PERSPEKTYWY PRESS

Warszawa, Polska

Prywatne wydawnictwo edukacyjne specjalizujące się w rankingach uczelni, informatorach dla kandydatów na studia oraz miesięcznikach dla młodzieży

Dyrektor ds. Rozwoju

opracowanie, realizacja i promocja imprez targowych promujących edukację, Organizowanie imprez PR (medialne finały Rankingów Edukacyjnych), wzmocnienie marki Perspektywy

Wybrane osiągnięcia społeczne

Lipiec 2011 -
obecnie

Członek – założyciel oraz Senior Researcher w IRI (Intiative for Regulatory Innovation); instytut badawczy założony przy Central European University w Budapeszcie (Węgry), który zajmuje się opracowywaniem – opartych o przebadane fakty – rozwiązań dla kluczowych zagadnień zarządzania publicznego

Styczeń 2011 -
obecnie

Członek Grupy Sterującej projektu "Stworzenie Systemu Informacji o Szkolnictwie Wyższym Pol-on"; projekt realizowany w partnerstwie, którego liderem jest Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa

Wyższego, mający na celu wprowadzenia pro jakościowych mechanizmów w zarządzaniu nauką

maj 1999 -
maj 2000

Rzecznik Parlamentu Studentów Rzeczypospolitej Polskiej,
ustawowego przedstawicielstwa studentów w Polsce

styczeń 1998 -
wrzesień 2001

**Przewodniczący Komisji Stypendialnej w Samorządzie Studentów
Szkoły Głównej Handlowej**

styczeń 1998 -
wrzesień 2000

Przedstawiciel studentów w Senacie Szkoły Głównej Handlowej

Języki obce

Polski (ojczysty), **Angielski** (biegle), **Niemiecki** (biegle), **Rosyjski**
(podstawowa)