

AGNIESZKA

PERFIL PROFESIONAL

Soy profesional con larga experiencia comercial y gran orientación a los resultados. En Citibank, conseguí ser la tercera vendedora de tarjetas de crédito a nivel nacional en Polonia. Estoy acostumbrada a trabajar con targets exigentes y liderar equipos enfocados en el mismo objetivo. Soy Diplomada en ADE en Polonia y poseo un Master MBA de la Universidad de Alicante.

IDIOMAS

- Polaco: Nativo
- Español: Bilingüe
- Inglés: B2
- Alemán: A2

EXPERIENCIA PROFESIONAL

CATEGORY MANAGER

Febrero 2025 actualidad

ESP Solutions | Murcia

- Responsable de la gestión de compras de categorías indirectas, con un volumen anual de 10 millones de euros en un total de 8 delegaciones.
- Encargada del control del gasto y la garantía de disponibilidad de bienes indirectos.
- Negociación y firma de contratos con proveedores actuales y búsqueda de nuevos.

BUSINESS LEADER

Agosto 2023 – Febrero 2025

Elephant Projects | Murcia y Polonia

- Responsable de la búsqueda y selección de proveedores, negociación de condiciones y firma de contratos. Coordinación de montaje y control de costes en proyectos de construcción de stands feriales.
- Traducción de contratos del idioma español al polaco.

Logros:

- Gestión de proyectos: en Alemania, Francia, España, EEUU. Hasta 4 proyectos por mes.
- Optimización de costes: con la gestión de proyectos llegué a cumplir un margen de venta de 50%

KEY ACCOUNT MANAGER

Abril 2021 – Agosto 2023

Andamur | Lorca y Polonia

- Introducción de la empresa en el mercado polaco, análisis de mercado y competencia, creación de estrategias de entrada, gestión de cartera de clientes.
- Gestión de las incidencias y atención al cliente en back office.
- Negociación de contratos. Venta B2B.

Logros:

- Orientación a resultados: aumento la venta anual de 90.000€ a 14mln€ en 3 años.
- Formación de un equipo de 3 personas alcanzando un alto nivel de rendimiento.

PRODUCT AND SERVICE MANAGER

Febrero 2019 – Febrero 2020

GoldCar e Interrent | Alicante

- Responsable de la gestión, puesta en marcha y correcto funcionamiento de kioscos Key'n Go (máquinas expendedoras de llaves de coches alquilados) en 30 oficinas de 5 países.
- Coordinación logística, la instalación y servicio técnico.
- Organización de eventos promocionales.
- Gestión de incidencias.

Logros:

- Gestión de proyecto: desde las instalaciones de fabricante, me ocupaba de asegurar la construcción de las máquinas, cumpliendo las fechas marcadas por la dirección de GoldCar. Aseguré la formación del personal y gestioné la resolución de las incidencias de hardware o software.

PROJECT MANAGER

Mayo 2017 – Junio 2018

Green Factory | Murcia

- Implantación de la empresa Green Factory en el mercado español. Gestiones administrativas, traducción de la documentación.

EXPORT MANAGER

Enero 2015 – Diciembre 2016

Panadero Denia | Albacete

- Venta B2B de chimeneas de leña en el mercado polaco, gestionando tanto la venta como el transporte y reclamaciones.

COMERCIAL

Junio 2006 – Junio 2010

Citi Bank | Polonia

- Captación de clientes y venta de tarjetas de crédito y productos bancarios, formando equipos comerciales y trabajando por objetivos.

FORMACIÓN ACADÉMICA

Master MBA

Septiembre 2014

Universidad De Alicante | Alicante- España

Diplomatura en ADE

Junio 2009

Wyższa Szkoła Komunikacji i Zarządzania | Poznań -Polonia

INFORMÁTICA

- Microsoft Office: Word, Excel, PowerPoint (Nivel Alto), CRM, Power BI, JIRA, Holded, OneNote, Sesame.