

Aleksander Szczepański

Dane osobowe

Data urodzenia 22 Września 1984 r.

Obywatelstwo polski

Podsumowanie

Jestem kierownikiem ds. sprzedaży i rozwoju z ponad 17-letnim doświadczeniem w sektorze dóbr i usług luksusowych (HNWI i UHNWI) na rynku polskim i w Europie Środkowo-Wschodniej. Posiadam silne umiejętności menedżerskie oraz udokumentowane doświadczenie w marketingu, PR i organizacji wydarzeń. Łączę bardzo dobre umiejętności komunikacyjne i budowania relacji z profesjonalną znajomością rynku oraz sprawdzonymi technikami sprzedaży. W ciągu prawie dwóch dekad działalności zawodowej zbudowałem bogatą sieć osobistych kontaktów z klientami z najwyższej półki oraz elitą HNWI i UHNWI w regionie Europy Środkowo-Wschodniej. Jestem przekonany, że moje różnorodne doświadczenie, wiedza i kontakty doskonale pasują do tego stanowiska i wniosą znaczący wkład w rozwój Państwa organizacji.

Doświadczenie

2025 – obecnie Przedstawicielstwo J&T Banka w Polsce

Stanowisko Starszy menedżer ds. rozwoju biznesu

obowiązków Rozwój biznesu i marketing

2020 – 2025 NetJets | spółka należąca do Berkshire Hathaway

Stanowisko Wiceprezes ds. sprzedaży | region Europy Środkowo-Wschodniej

Obowiązki Opracowywanie strategii, badania, budowanie długoterminowych relacji z osobami zamożnymi (HNWI) i bardzo zamożnymi (UHNWI), prowadzenie złożonych negocjacji z kadrą kierowniczą wyższego szczebla, analiza rynku, budowanie świadomości marki, obsługa klienta, zarządzanie wydarzeniami i ich organizacja, udział w międzynarodowych targach branżowych.

2014–2020 Kohinoor

Stanowisko Specjalista ds. sprzedaży

Zakres obowiązków Zarządzanie marką, opracowywanie strategii, dystrybucja i sprzedaż marek luksusowych na rynku polskim, analiza rynku, inwestycje, inwestycje alternatywne i ocena ryzyka, obsługa klienta, relacje z klientami z segmentu high-end, relacje z mediami, zarządzanie i organizacja wydarzeń, udział w międzynarodowych targach dóbr luksusowych.

Doświadczenie (ciąg dalszy)

2008–2014	Arts&crafts
Stanowisko	Specjalista ds. sprzedaży
Obowiązki	Sprzedaż hurtowa i detaliczna marek luksusowych na rynku polskim, analiza rynku, inwestycje, inwestycje alternatywne i ocena ryzyka, obsługa klienta, relacje z klientami z segmentu high-end, organizacja wydarzeń

Umiejętności i informacje dodatkowe

Języki	Język polski - język ojczysty Język angielski – poziom zaawansowany Język niemiecki – na poziomie średniozaawansowanym Język rosyjski – na poziomie średniozaawansowanym
Umiejętności komputerowe	bardzo dobra znajomość pakietu Microsoft Office, systemów Apple Mac OS X i Microsoft Windows Środowisko Salesforce
Inne	prawo jazdy – kategoria B umiejętności graficzne prowadzenie zajęć z zarządzania markami luksusowymi na Uniwersytecie Koźmińskiego w Warszawie jako wykładowca gościnny Członek Holendersko-Polskiej Izby Handlowej