

mgr inż. Bartłomiej Mścichowski

Ukończył w 2001 roku Wyższą Szkołę Informatyki Stosowanej i Zarządzania WIT w Warszawie na kierunku Informatyka w telekomunikacji uzyskując tytuł inżyniera oraz Wyższą Szkołę zarządzania i Prawa im. Heleny Chodkowskiej na kierunku Zarządzanie i Marketing uzyskując tytuł magistra w 2005 roku.

Od 2004 roku jest właścicielem Lexicom Bartłomiej Mścichowski i zajmuje się negocjacjami w energetyce oraz brokerką ubezpieczeniową.

W latach 2012-2013 współpracował w ramach prowadzonej działalności gospodarczej z S&J INVESTMENT SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ prowadząc rekrutację sprzedawców oraz sprzedaż energii elektrycznej Energa Obrót.

Od 2009 roku do 2013 roku pełnił funkcję Dyrektora Obszaru Sprzedaży Zewnętrznej w PZU Życie SA, gdzie zajmował się zarządzaniem sprzedażą i rozwojem Zewnętrznej Sieci Sprzedaży, opracowywaniem i wspieraniem planów rekrutacji sprzedawców, opracowywaniem i wspieraniem realizacji ścieżek rozwoju dla sprzedawców oraz Koordynatorów kierujących sprzedażą, brał udział w określaniu i wdrażaniu bieżących inicjatyw wspierających sprzedaż, sprawował bezpośredni nadzór nad Koordynatorami, rekrutował Koordynatorów Sprzedaży, uczestniczył w ustalaniu zasad wynagradzania struktur sprzedażowych oraz prowadził działania związane z rozwojem kanałów zewnętrznych (multiagencje, podmioty zewnętrzne), a także współpracował z brokerami w zakresie sprzedaży ubezpieczeń indywidualnych.

W 2009 roku był Dyrektorem Sprzedaży w PTE PZU SA, gdzie kierował Zespołem Sprzedaży, w którego skład wchodziły Oddziały PZU Życie SA oraz PZU SA w Warszawie, Łodzi i Lublinie, współpracował w opracowywaniu i nadawaniu planów sprzedażowych, zajmował się planowaniem, organizowaniem, koordynowaniem i nadzorowaniem wykonywanych zadań przez Zespół Koordynatorów Sprzedaży oraz brał współudział w tworzeniu systemu motywacyjnego dla Sieci Sprzedaży.

W latach 2003-2008 zajmował stanowisko Specjalisty, Starszego Referenta w Zespole Zarządzania Siecią Sprzedaży w PTE PZU SA, gdzie sporządzał analizy i raporty dotyczące wyników działalności akwizycyjnej, prowadził bazę danych przy współpracy z Zespołami Sprzedaży oraz Centrum Informatyki Grupy PZU, przygotowywał prezentacje oraz materiały informacyjne dla Sieci Sprzedaży, opracowywał materiały szkoleniowe oraz prowadził wizytacje i szkolenia na terenie realizacji zadań sprzedażowych.

Uczestniczył w licznych kursach:

- "Negocjacje handlowe" House of Skills (2012),
- "Zarządzanie sobą w czasie" Integracja Jan Przewoźnik (2007),
- "Oracle BI 10g: Analytics Overview" ORACLE Corporation (2007),
- "Oracle BI Discoverer Administrator 10g: Develop an EUL" ORACLE Corporation (2007)
- "Oracle AS Discoverer 10g: Create Queries and Report" ORACLE Corporation (2006),
- "Komunikacja w Zespole" Akademia Przygoda (2006),
- "Sztuka prezentacji" Integracja Jan Przewoźnik (2005),
- "Efektywna komunikacja w Zespole" Integracja Jan Przewoźnik (2004).

Nie prowadzi działalności konkurencyjnej do działalności emitenta i nie jest współnikiem konkurencyjnej spółki cywilnej lub osobowej albo członkiem organu spółki kapitałowej lub członkiem organu jakiegokolwiek konkurencyjnej osoby prawnej.

Nie figuruje w rejestrze dłużników niewypłacalnych, prowadzonym na podstawie ustawy z o Krajowym Rejestrze Sądowym.