

Radosław Lisiecki – informacje o członku Zarządu

WYKSZTAŁCENIE

2001 – 2003	Uzupełniające studia magisterskie na Uniwersytecie Mikołaja Kopernika w Toruniu, kierunek: Zarządzanie i Marketing, zakres: organizacja i zarządzanie przedsiębiorstwem
1997 – 2001	Studia licencjackie na Uniwersytecie Szczecińskim, kierunek: Ekonomia, zakres: zarządzanie i marketing

PRZEBIEG PRACY ZAWODOWEJ

od 2006 od 2015	DELECTA S.A. (wcześniej RIEBER FOODS POLSKA) stanowisko: Dyrektor Sprzedaży Hurt i Detal, Członek Zarządu marki: Delecta, Bakalland zakres obowiązków(między innymi): zarządzanie pionem sprzedaży krajowej dla produktów brandowych oraz Trade Marketingu (100 osób), tworzenie i egzekucja strategii oraz budżetów sprzedaży oraz trade marketingu, prowadzenie negocjacji i rozmów handlowych, współtworzenie strategii przedsiębiorstwa oraz jego budżetu, zarządzanie strategiczne sprzedażą,
2006 – 2014	stanowisko: Dyrektor Sprzedaży, Członek Zarządu marki: Delecta, King Oscar (do 2012) zakres obowiązków(między innymi): współtworzenie strategii przedsiębiorstwa oraz jego budżetu, zarządzanie strategiczne sprzedażą, zarządzanie pionem sprzedaży krajowej, eksportowej i B2B oraz Trade Marketingu (91 osób), tworzenie i egzekucja strategii dla produktów brandowych i PvL, budżetów sprzedaży oraz trade marketingu, prowadzenie negocjacji i rozmów handlowych
1997 – 2006	TORUŃ - PACIFIC SP Z O.O. marki: płatki śniadaniowe Nestle
2005 – 2006	stanowisko: z-ca Dyrektora Sprzedaży ds. Sprzedaży Krajowej zakres obowiązków: zarządzanie sprzedażą w kanale nowoczesnym, tradycyjnym oraz kanałach alternatywnych (m.in. HORECA), zarządzanie pionem sprzedaży (ponad 130 osób), współtworzenie i egzekucja strategii sprzedaży oraz trade marketingu, egzekucja budżetów działu sprzedaży, prowadzenie negocjacji i rozmów handlowych. Raportowanie do Dyrektora Sprzedaży CEE oraz Dyrektora Generalnego
2003 – 2005	stanowisko: Koordynator pionu KAM (odpowiednik NKAM)

zakres obowiązków: odpowiedzialność za realizację budżetów sprzedaży oraz kosztów pionu KAM, koordynacja pracy KAM w zakresie wszystkich aspektów związanych z negocjacjami handlowymi, sporządzanie analiz i opinii dot. klientów

1999 – 2003 **stanowisko:** szef obsługi sieci (KAM)

1998 – 1999

stanowisko: szef sprzedaży okręgowej (ASM)

1998

stanowisko: przedstawiciel handlowy

1997

stanowisko: merchandiser