PRZEMYSŁAW KOWIESZKO

przemek.kowieszko@gmail.com
+48 605 994 078
Warszawa, Polska
20/01/1982

Od wielu lat jestem związany z branżą telekomunikacyjną, rozwijając doświadczenie na styku technologii, sprzedaży i strategii biznesowej. Pracowałem zarówno po stronie operatorskiej, jak i w segmencie B2B, pełniąc funkcje menedżerskie z odpowiedzialnością za wzrost przychodów oraz rozwój relacji i projektów strategicznych.

Specjalizuję się w przekładaniu złożonych zagadnień technicznych na decyzje wspierające cele biznesowe organizacji. Moje działania koncentrują się na identyfikowaniu możliwości wzrostu, optymalizacji procesów oraz efektywnym zarządzaniu zespołami.

Obecnie skupiam się na skalowaniu wyników oraz realizacji projektów, które mają bezpośredni wpływ na rozwój organizacji i jej efektywność operacyjną.

DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE

06.2024 – 06.2026 **Zastępca Dyrektora Działu Sprzedaży Biznesowej** | Supermedia Sp z o.o. | Warszawa

- Współtworzenie i realizacja strategii sprzedaży B2B oraz rozwój kluczowych projektów biznesowych Spółki.
- Bezpośrednia współpraca i raportowanie do Prezesa Zarządu w obszarze projektów strategicznych, sprzedaży i rozwoju biznesu.
- Nadzór nad projektami wynikającymi ze zmian regulacyjnych, w tym wdrożeniem wymogów Prawa Komunikacji Elektronicznej (PKE).
- Udział w negocjacjach oraz zawarciu strategicznych umów partnerskich, m.in. z Orange Polska i PLAY (usługi MVNO) oraz Polski Światłowód Otwarty.
- Zarządzanie zespołem sprzedaży biznesowej, w tym rekrutacja, rozwój kompetencji, wyznaczanie celów i monitoring wyników sprzedaży.
- Budowanie i utrzymywanie długofalowych relacji z kluczowymi klientami B2B oraz partnerami biznesowymi.
- Reprezentowanie Spółki na wydarzeniach branżowych: KIKE, PIKE.
- Koordynacja działań marketingowych w obszarze B2B, w tym content i video marketing wspierający wizerunek ekspercki Spółki.

01.2022 – 04.2024 **Manager ds. Współpracy Międzyoperatorskiej i Rozwoju** | Digital Utilities Sp z o.o. | Sękocin Nowy

- Promowanie rozwoju strategicznego przedsiębiorstwa.
- Generowanie przychodów poprzez sprzedaż usług telco, IT, Cyber.
- Kształtowanie i podtrzymywanie pozytywnego wizerunku korporacji.
- Analiza trendów rynku telekomunikacyjnego w kontekście strategicznym dla firmy.
- Wsparcie inicjatyw sprzedażowych i projektów strategicznych.
- Zarządzanie portfelem nieruchomości komercyjnych dla potrzeb infrastrukturalnych.
- Zarządzanie zespołami sprzedażowymi i nadzór nad efektywnością sprzedaży.
- Budowanie trwałych relacji biznesowych z partnerami krajowymi i międzynarodowymi.
- Planowanie strategiczne infrastruktury sieciowej w celu optymalizacji działalności przedsiębiorstwa.
- Reprezentowanie Spółki na wydarzeniach branżowych: KIKE, PIKE.
- Współpraca międzyoperatorska i rozwijanie synergii biznesowych.

12.2018 – 01.2022 **Kierownik Działu Usług Operatorskich i Dzierżawy Infrastruktury** | Intelligent Technologies S.A. | Warszawa

- Negocjowanie i finalizowanie umów strategicznych z dostawcami usług telekomunikacyjnych dotyczących infrastruktury światłowodowej i miedzianej oraz transmisji danych.
- Profesjonalne zarządzanie zapytaniami ofertowymi od klientów biznesowych i operatorów telekomunikacyjnych.
- Zaawansowana obsługa kluczowych klientów korporacyjnych, zapewniając najwyższy standard usług.
- Rozwijanie i podtrzymywanie strategicznych relacji biznesowych z operatorami telekomunikacyjnymi.
- Bezpośrednie raportowanie do Zarządu Spółki oraz udział w strategicznym planowaniu. Współpraca z zarządcami nieruchomości w celu optymalizacji infrastruktury i usług.
- Efektywny nadzór nad działalnością zespołu sprzedażowego, w tym mentoring i rozwój kompetencji pracowników.

10.2018 – 12.2018 **Coroporate Service Manager** | Intelligent Technologies S.A. | Warszawa

- Regularne raportowanie wyników sprzedażowych bezpośrednio do Dyrektora Sprzedaży.

- Osiąganie i przekraczanie wyznaczonych celów sprzedażowych w ustalonych ramach czasowych.
- Inicjowanie i rozwijanie długotrwałych relacji z klientami biznesowymi.
- Współpraca z zarządcami nieruchomości komercyjnych w celu optymalizacji wspólnych przedsięwzięć.
- Przygotowywanie i prezentowanie atrakcyjnych ofert handlowych dla klientów korporacyjnych.

04.2017 – 07.2018 **Dyrektor Handlowy** | HuaPol Telekom Sp z o.o. | Warszawa

- Prowadzenie negocjacji i zawieranie umów dotyczących projektów infrastrukturalnych, w tym instalacji kabli światłowodowych, FTTH i POPC.
- Efektywne zarządzanie procesem ofertowym i przetargowym, zapewniając terminowe i precyzyjne odpowiedzi.
- Zaawansowana obsługa kluczowych klientów korporacyjnych, gwarantując najwyższą jakość usług.
- Rozwijanie i utrzymywanie strategicznych relacji biznesowych z operatorami telekomunikacyjnymi.
- Budowanie i podtrzymywanie pozytywnych relacji z podwykonawcami, wspierając efektywność operacyjną.
- Aktywne poszukiwanie i selekcja dostawców w celu optymalizacji kosztów i jakości usług.
- Nadzór nad zespołem składającym się z 4 specjalistów, motywowanie i rozwijanie ich kompetencji zawodowych.

01.2017 – 04.2017 **Dyrektor Administracyjny** | HuaPol Telekom Sp z o.o. | Warszawa

- Zarządzanie flotą pojazdów korporacyjnych liczącą około 600 jednostek.
- Negocjowanie umów i warunków zakupu nowych pojazdów dla firmy.
- Koordynacja serwisu pojazdów, zarządzanie procesem likwidacji szkód oraz rozliczanie kierowców.
- Prowadzenie przetargów i selekcja ofert ubezpieczeń komunikacyjnych.
- Zapewnienie zgodności działalności transportowej z wewnętrzną polityką firmy.
- Organizacja przetargów i wybór ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej oraz ubezpieczeń dla pracowników.
- Zarządzanie działalnością Biura Centralnego oraz koordynacja pracy Biur Regionalnych.
- Administrowanie firmową stroną internetową.
- Nadzór nad zespołem składającym się z 8 specjalistów, w tym planowanie zadań i rozwój kompetencji.

04.2015 – 12.2016 **Key Account and IT Manager** | Optant Sp z o.o. | Warszawa

- Zarządzanie procesem sprzedaży usług outsourcingowych w obszarze księgowości, kadr i płac.
- Realizacja założonych planów sprzedażowych i rozwój działalności komercyjnej.
- Koordynacja wdrożeń systemów księgowych i kadrowo-płacowych u klientów biznesowych.
- Zapewnienie wsparcia technicznego IT dla klientów korporacyjnych.
- Administrowanie funkcjonowaniem biura oraz zarządzanie jego zasobami.
- Zamawianie i zarządzanie zaopatrzeniem biurowym oraz sprzętem IT.
- Wystawianie faktur oraz zarządzanie obiegiem dokumentów księgowych.
- Prowadzenie działań windykacyjnych i zarządzanie należnościami.

06.2012 – 10.2014 **Młodszy Kierownik ds Rozwoju Nowej Sprzedaży** | Emitel Sp z o.o. | Warszawa

- Regularne raportowanie wyników i postępów bezpośrednio do Dyrektora Sprzedaży.
- Skuteczna realizacja wyznaczonych celów sprzedażowych oraz strategii rozwoju biznesu.
- Rozwijanie i utrzymywanie długotrwałych relacji z kluczowymi klientami.
- Przygotowywanie dedykowanych ofert dla operatorów takich jak Orange i T-Mobile.
- Ścisła współpraca z działem technicznym w celu koordynacji i realizacji projektów.
- Koordynacja przygotowania i organizacji dokumentacji dla projektów FTTH.
- Realizacja planów sprzedażowych związanych z dzierżawą łączy telekomunikacyjnych.
- Aktywny udział w przetargach, w tym w projekcie Nadbużańska Sieci Szerokopasmowej, przy współpracy z TP Teltech.
- Zaangażowanie w kluczowe projekty firmy, w tym rozwój infrastruktury światłowodowej dla Emitel jako alternatywy dla technologii radiowej.

12.2010 – 06.2012 **Specjalista ds Sprzedaży do Rynku Administracji Publicznej** | Emitel Sp z o.o. | Warszawa

- Analiza sektora administracji publicznej w celu identyfikacji trendów i możliwości biznesowych.
- Tworzenie i zarządzanie własną bazą danych kontaktów biznesowych oraz aktywny udział w postępowaniach przetargowych.
- Prowadzenie profesjonalnych prezentacji handlowych i promocyjnych produktów oraz usług firmy.
- Rozwój i utrzymanie trwałych relacji z klientami, zwiększając ich zaangażowanie i lojalność.
- Realizacja wyznaczonych celów sprzedażowych, przyczyniając się do wzrostu przychodów firmy.
- Znajomość i stosowanie przepisów ustawy o Prawie Zamówień Publicznych w praktyce biznesowej.
- Przeprowadzanie szczegółowej analizy rynku w celu identyfikacji i pozyskiwania nowych klientów.
- Negocjowanie umów handlowych, zapewniając korzystne warunki współpracy dla firmy.

- Ścisła współpraca z działem technicznym w zakresie realizacji projektów IT, takich jak VPN, Internet, dzierżawa łączy, Digital Signage, WIFI/WLAN.

04.2009 – 12.2010 **Specjalista ds Administracji** | Emitel Sp z o.o. | Warszawa

- Kompleksowe zarządzanie flotą pojazdów korporacyjnych.
- Negocjowanie umów leasingowych i warunków finansowych dla floty samochodowej.
- Zarządzanie operacyjne biura, w tym fakturowanie i administracja dokumentami.
- Koordynacja współpracy z serwisami technicznymi oraz zarządzanie konserwacją infrastruktury budynku.
- Organizacja i nadzór nad procesem zakupowym w firmie.
- Negocjowanie warunków współpracy z dostawcami usług serwisowych.
- Monitoring i zarządzanie systemem kart paliwowych oraz kontrola wydatków na paliwo.

05.2006 – 03.2009 **Doradca ds. Rozwiązań Telekomunikacyjnych** | Niezależny Operator Międzystrefowy Sp z o.o. | Warszawa

- Efektywne osiąganie celów sprzedażowych, w tym aktywna sprzedaż telefoniczna.
- Zarządzanie połączeniami wychodzącymi i utrzymywanie wysokiej jakości obsługi klienta.
- Biegła obsługa systemu CRM w celu optymalizacji procesów sprzedażowych.
- Profesjonalna obsługa korporacyjnych klientów biznesowych, w tym średnich i dużych przedsiębiorstw.
- Realizacja sprzedaży telefonicznej, prezentując produkty firmy i zwiększając jej dochody.
- Przygotowywanie kompleksowych ofert handlowych, aneksów i umów abonenckich.

05.2004 – 05.2006 **Specjalista ds. Archiwum** | Niezależny Operator Międzystrefowy Sp. z o.o. | Warszawa

- Zarządzanie procesem rejestracji i archiwizacji dokumentów zgodnie z obowiązującymi procedurami.
- Zapewnienie dostępu do informacji i umów abonenckich na potrzeby działu obsługi klienta.
- Utrzymanie porządku i organizacji w archiwum firmowym.
- Digitalizacja umów abonenckich i aktualizacja bazy danych elektronicznej.
- Planowanie i wyznaczanie celów operacyjnych dla zespołu składającego się z 7 osób.

WYKSZTAŁCENIE

10.2010 – 01.2013 **Warszawska Wyższa Szkoła Ekonomiczna** | Zarządzanie Zasobami Ludzkimi | licencjat

SZKOLENIA / KURSY

04.2026 – obecnie **Umiejętności Jutra AI 3.0** | Google

10.2013 **Scout Piłkarski** | Profootball

10.2013 **Wpływ, manipulacje i techniki perswazji w sprzedaży i negocjacjach** | MERCURI

09.2011 **Techniki sprzedaży wraz z elementami utrzymania klienta biznesowego** | MERCURI

06.2011 **Rozmowy sterujące / szybkie zwiększanie wyników** | MERCURI

UMIEJĘTNOŚCI

Zarządzanie projektem | negocjacje | zarządzanie | zespołowość | orientacja na wynik | punktualność | dyspozycyjność | dyskrecja | sprzedaż | CRM | Marketing | Content | Prawo jazdy kat. B | Zarządzanie zespołem sprzedaży | Microsoft

ZNAJOMOŚĆ JĘZYKÓW

angielski średnio zaawansowany | niemiecki podstawowy

ZAINTERESOWANIA

Nowe technologie i AI w biznesie

Rozwój osobisty i psychologia motywacji

Kino - dobry film

Książka - "Elitarne Przywództwo Elitarne Taktyki Navy Seals" - Jocko Willing Leif Babin

LINKI

https://www.linkedin.com/in/przemys%C5%82aw-kowieszko-264075142/

Supermedia x Vantage Rent Port Popowice: https://www.youtube.com/watch?v=gr0YaAOUYr8

Supermedia - relacja z KIKE 2025: https://www.youtube.com/watch?v=X0X5Ph7zm20

Supermedia x KIKE 2025 - o deregulacji rynku: https://www.youtube.com/watch?v=fRQnK1BI86U

Office House Warszawa x Supermedia: https://youtu.be/Cqg08rpiUsk?si=L4wDaDQ53jq4q5O7

Wyrażam zgodę na przetwarzanie danych osobowych zawartych w niniejszym dokumencie do realizacji procesu rekrutacji zgodnie z ustawą z dnia 10 maja 2018 roku o ochronie danych osobowych (Dz. Ustaw z 2018, poz. 1000) oraz zgodnie z Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (RODO).