

---

**MARCIN PAWEŁ WIERZBICKI**


---

**WYKSZTAŁCENIE**

8/2000-5/2002	<b>UNIVERSITY OF MICHIGAN</b> <b>Ross School of Business School (dawniej Michigan Business School)</b> <u>Master of Business Administration</u> , (studia dzienne) <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kierunek studiów: General Management</li> <li>• VP General Management Club, VP University of Michigan Business Students Association, Ecommerce Club, UMBS Rugby Team</li> <li>• Stypendium International Scholar, finalista konkursu AT Kearney Global Prize</li> </ul>	<b>Ann Arbor (MI), USA</b>
1993-1998	<b>WARSAW SCHOOL OF ECONOMICS</b> <u>Magister Zarządzania i Marketingu</u> , <ul style="list-style-type: none"> <li>• Główny obszar studiów: zarządzanie strategiczne, marketing</li> <li>• Członek Klubu Marketingu oraz Klubu Finansów Inwestycyjnych</li> <li>• Członek Samorządu Domu Studenckiego</li> <li>• Założyciel i prowadzący klubu absolwentów SGH rocznik 1998</li> </ul>	<b>Warszawa, Polska</b>

---

**DOŚWIADCZENIE**

od 2/2009	<b>ALLIANCE MEDICAL Poland</b> <b>General Manager</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Odpowiedzialność za wszystkie funkcje: sprzedaż, marketing, operacje, finanse, HR.</li> </ul>	<b>Warszawa, Polska</b>
od 8/2008	<b>ALLIANCE MEDICAL Poland</b> <b>Chief Operations Officer</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zarządzanie operacjami polskiego oddziału europejskiego lidera diagnostyki obrazowej dostarczającego mobilne i stacjonarne usługi publicznym i prywatnym placówkom ochrony zdrowia oraz pacjentom indywidualnym.</li> </ul>	<b>Warszawa, Polska</b>
2007-2008	<b>CEGEDIM DENDRITE Poland</b> <b>Operations Director</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Po fuzji Cegedim i Dendrite, dotychczasowych konkurentów na rynku usług wsparcia sprzedaży i marketingu dla firm farmaceutycznych, połączenie zespołów zajmujących się sprzedażą i obsługą systemów CRM i medycznych baz danych. Zarządzanie połączonym zespołem zatrudniającym ponad 40 osób z budżetem powyżej 6M €, obsługującym ponad 8000 użytkowników. Ustabilizowanie poziomu jakości obsługi i podniesienie zyskowności o ponad 40%.</li> <li>• Zespół CRM Operations składał się z następujących funkcji: Key Account Management, Programowani, Konfiguracja Oprogramowania, Helpdesk, Presales &amp; Product Management.</li> </ul>	<b>Warszawa, Polska</b>
2007	<b>CEGEDIM Rosja</b> <b>Customer Service Director Russia</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Restrukturyzacja Działu Obsługi Klienta – m.in. rekrutacja pracowników, restrukturyzacja procesów helpdesku, szkoleniowych itp. Poprawienie kontaktów z Centralą firmy, wsparcie sprzedaży oprogramowania CRM i bazy danych.</li> </ul>	<b>Moskwa, Rosja</b>

- 2004 – 2006 CEGEDIM Polska Warszawa, Polska**  
**Business Unit Manager**
- Na przełomie 2006 i 2007 roku wdrożenie transformacji Działu Obsługi Klienta w Business Unit poprzez zintegrowanie z działem sprzedaży i przejęcie pełnej odpowiedzialności za sprzedaż, zysk i operacje związane z dwoma kluczowymi produktami – systemy CRM (TEAMS) i medyczna baza danych (OneKey). Zespół obsługiwał ponad 3500 użytkowników (reprezentantów medycznych) i zatrudniał 15-18 osób i zarządzał budżetem ok. 4M € rocznie.
  - Pozyskanie 4 nowych Klientów w ciągu 8 miesięcy.
  - Wdrożenie nowej usługi planowania terytorium (ITOPS), pozyskano 5 klientów w ciągu pierwszego roku.
  - Skuteczna integracja po fuzji przedstawicielstw dwóch firm: Pharma Marketing z Norwegii oraz Cegedim – największego na świecie dostawcy rozwiązań wspierających marketing i sprzedaż firm farmaceutycznych. Integracja dotyczyła działów zajmujących się obsługą systemów Sales Force Automation i baz danych w ponad 20 firmach farmaceutycznych (ok. 60% rynku). W wyniku podjętych działań (m.in. nowa struktura organizacyjna, system wynagrodzeń, wymiana kadr, szkolenia, zmiana relacji z centralą) w ciągu roku satysfakcja klientów wzrosła o 200%, każdy z klientów systemu przedłużył kontrakt, a sprzedaż dodatkowych modułów oprogramowania wzrosła o blisko 180%.
- od czerwca 2004 SportSklep.pl Warszawa, Polska**  
**Właściciel**
- Założyciel internetowego sklepu sportowego SportSklep.pl (numer 2 w Polsce wg rankingu Wprost, pierwsza piątka wg rankingu Newsweek) i grupy specjalistycznych sportowych sklepów internetowych, oraz salonu firmowego Everlast w Warszawie.
- 2004 ELI LILLY POLSKA Sp. z o.o. Warszawa, Polska**  
**Kierownik Projektu Dobrych Praktyk Promocyjnych – region: Europa Środkowo-Wschodnia, Bliski Wschód, Afryka**
- Kierowanie projektem zapewniającym spójność polityki promocyjnej w regionie EMEA (poprzez 1-2 tygodniowe wizyty w poszczególnych krajach) ze standardami korporacyjnymi. Zarządzanie współpracą z agencją public relations, której efektem był „zestaw narzędzi” do kontaktów z zewnętrznymi partnerami oraz plan kampanii informacyjnej mającej stworzyć wizerunek najbardziej etycznej firmy farmaceutycznej w regionie.
- 2002-2004 ELI LILLY POLSKA Sp. z o.o. Warszawa, Polska**  
**Kierownik do Spraw Rozwoju**
- Strategiczne zarządzanie portfelem produktów t.j. zbycie praw do starszych produktów, nabycia praw, alianse, przejęcia.
  - Przeprowadzenie największej transakcji zbycia praw do leku firmie polskiej za ponad 12 milionów USD w ciągu zaledwie 5-ciu miesięcy.
  - Planowanie, kalkulacja finansowa i prowadzenie rozmów m.in. w projektach: przejęcia jednej z polskich firm farmaceutycznych, aliansu kopromocyjnego z jedną z największych firm farmaceutycznych w Polsce.
- 2001 A.T. KEARNEY INC. Chicago (IL), USA**  
**Konsultant - Praktyka Wakacyjna (podczas studiów w USA)**
- Zaprojektowanie i opracowanie modelu monitorowania polityki sprzedaży dla dużego producenta wyrobów cukierniczych i piekarniczych przynoszącego oszczędności rzędu 2.1 miliona USA rocznie dzięki zmianom w systemie przyjmowania zamówień i cen.
- 2001 LDM TECHNOLOGIES, INC. Auburn Hills (MI), USA**  
**Konsultant - Praktyka Wakacyjna (podczas studiów w USA)**
- Opracowanie szczegółowego planu usprawnienia struktury organizacyjnej dla dostawcy części samochodowych w oparciu o wywiady z pracownikami i badania rynku w ciągu 5-ciu tygodni.
- 2001 MCKINSEY & COMPANY, INC. Warszawa, Polska**  
**Konsultant - Praktyka Wakacyjna (podczas studiów w USA)**
- Opracowanie listy szybkich usprawnień w przyszłym modelu obsługi małych i średnich firm

dla jednego z największych polskich banków.

- Koordynacja pracy czterech zespołów funkcjonalnych opracowujących wymagania ofertowe dla przetargu na zintegrowany system obsługi ubezpieczeń dla jednej z największych firm ubezpieczeniowych w regionie.

**1998-2000 ERNST & YOUNG MANAGEMENT CONSULTING SERVICES Warszawa, Polska**  
**Konsultant**

- Kierowanie zespołem menedżerów wyższego szczebla opracowującym strategię zarządzania majątkiem dla Poczty Polskiej. Aktywny udział w negocjacjach ze związkami zawodowymi planu oszczędności 350 milionów USD w ciągu 5 lat.
- Opracowanie usprawnień procesu dostaw i struktury organizacyjnej dla wiodącego producenta artykułów drobiowych, skutkiem czego było obniżenie o 15% kosztów operacyjnych.
- Pomysł, opracowanie i wdrożenie wewnętrznego systemu zarządzania wiedzą dla zespołu konsultantów.
- Kierowanie zespołem menedżerów wyższego szczebla dużego producenta helikopterów, opracowującym program restrukturyzacji, który pozwolił firmie uniknąć bankructwa.

**1996-1998 TRINITY MANAGEMENT (firma zarządzająca III NFI) Warszawa, Polska**  
**Analityk, Departament Udziałów Większościowych**

- Wsparcie analityczne zespołu zarządzającego 5-7 spółkami oraz prowadzenie kluczowych projektów np. studium wykonalności odlewni żeliwa, plan marketingowy producenta armatury przemysłowej, opracowanie strategii producenta opakowań kartonowych.