

CURRICULUM VITAE

I. Dane personalne:

1. **Imię i Nazwisko:** Robert Rozmus
2. **Data urodzenia:** 27 listopad 1957
3. **Miejsce urodzenia:** Głubczyce, woj Opole

II. Wykształcenie:

wyższe – mgr chemii, Uniwersytet Wrocławski (1985)

1. **Odbyte kursy:**
 - Optymalizacja Podatkowa Warszawa 2009
 - Akademia Menedżera Warszawa 2006
 - Zarządzanie Zasobami Ludzkimi Poznań 2005
 - Organizacja, strategia i polityka kredytowa wg. Basel II, Warszawa 2004
 - Przeciwdziałanie Praniu Brudnych Pieniędzy, Warszawa 2010, 2006, 2002,
 - Rynek kapitałowy, Warszawa 2002,
 - Techniki prezentacji, Warszawa 2000,
 - Normy ISO w bankowości, Warszawa 1996,
 - Bankowość elektroniczna, Katowice 1995,
 - Techniki bankowe, Warszawa 1995,

III. Przebieg pracy zawodowej:

04.2009 – obecnie KBL European Private Bankers S.A. – senior private banker, dyrektor biura we Wrocławiu

obowiązki: budowa portfela klientów od podstaw, kreowanie nowych relacji rynkowych na zasadzie umów providerskich, organizacja nowego biura banku;

osiągnięcia: w przeciągu 4 miesięcy otwarcie w pełni funkcjonalnej operacyjnie nowej placówki banku.

03.2004 – 03.2009 Pekao S.A. – dyrektor RCK Opole

obowiązki: nadzór i wykonanie planów i budżetu rocznego Regionalnego Centrum Korporacyjnego w Opolu, kreowanie polityki personalnej zespołu, rozbudowa bazy klientów w Regionie, umacnianie pozycji banku w Regionie;

osiągnięcia: wykonanie celów określonych w kontrakcie MBO za rok 2004', 2005', 2007', 2008'

02.2001- 02.2004 Dresdner Bank SA – z-ca dyrektora oddziału Wrocław,

obowiązki: organizacja i uruchomienie oddziału, budowa portfolio- pozyskanie i obsługa dużych klientów korporacyjnych (w tym także firmy o charakterze multi-narodowym), doradztwo i sprzedaż produktów bankowych, komplementarna obsługa kredytowa (przygotowanie wniosku kredytowego w imieniu klienta, opracowanie wniosku, analiza finansowa, współpraca w przygotowaniu umów kredytowych i umów zabezpieczenia), współpraca przy sporządzaniu nie-standardowych produktów wg. indywidualnego zapotrzebowania klienta;

osiągnięcia: za rok 2003 oddział osiągnął najwyższy wynik finansowy wśród wszystkich oddziałów terenowych Banku w Polsce. W pozyskanym portfolio klientów znalazły się firmy uznane za strategiczne z punktu widzenia interesów całego banku. Dzięki działalności oddziału, Dresdner Bank umocnił swoją pozycję w Regionie Dolnośląskim i Opolskim.

1998-2001 – Bank BNP-Dresdner – z-ca dyrektora oddziału Wrocław,

obowiązki: organizowanie struktury oddziału od podstaw, budowa bazy klientowskiej, pełna obsługa klientów instytucjonalnych (firmy o rocznych przychodach ze sprzedaży min. PLN 100M), private banking – kompleksowa obsługa wybranych klientów indywidualnych, osiągnięcia: już w pierwszym roku działalności oddział wygenerował dodatni wynik finansowy netto; pozyskany portfel klientów oceniony został przez Zarząd Banku jako jeden z najbardziej wartościowych w skali kraju,

1993-1998 – Bank Pekao SA – dyrektor oddziału Brzeg,

obowiązki: nadzór i organizacja pracy oddziału (54 osoby); rekrutacja nowych pracowników, poszerzenie zakresu działalności oddziału, współpraca przy tworzeniu planów marketingowych i strategii działania banku na szczeblu województwa,

osiągnięcia: wdrożenie do sprzedaży nowatorskich produktów banku (Kasy Mieszkaniowe, sprzedaż ratalna samochodów, karty płatnicze); oddział został 2-krotnie sklasyfikowany w pierwszej dziesiątce w kraju na ok. 720 ocenianych jednostek; utworzenie i otwarcie drugiej placówki w związku z szybkim rozwojem działalności oddziału,

1989-1993 – PPH Stero Sp. z o.o. – prezes zarządu,

obowiązki: zarządzanie i nadzór nad działalnością spółki, budowa sieci dystrybucyjnej, prowadzenie marketingu, organizacja nowych kontaktów handlowych, kontrola i nadzór nad umowami handlowymi (obróć krajowy i zagraniczny),

osiągnięcia: zdobycie przez spółkę stabilnej pozycji rynkowej; przez wszystkie lata działalności spółka generowała zysk netto,

1989-1989 – Chemia Bomar Sp z o.o. – dyrektor d/s.sprzedaży,

obowiązki: prowadzenie negocjacji handlowych, zawieranie umów i nadzór nad prawidłowością ich funkcjonowania, windykacja należności handlowych, działalność marketingowa (promocja i wprowadzanie do sprzedaży nowych produktów firmy),

osiągnięcia: rozbudowanie sieci partnerów handlowych, współudział w zawarciu największych kontraktów spółki z firmami: Petrochemia Płock oraz ZTW Oświęcim,

1986-1988 – Biuro Urządzania Lasu i Geodezji Leśnej Brzeg – kierownik laboratorium,

obowiązki: nadzór nad prawidłowością realizacji rządowego programu „Monitoringu Technicznego”; koordynowanie współpracy z Instytutem Badawczym Leśnictwa w Katowicach; kontrola jakości wykonywanych badań laboratoryjnych do opracowań urządzeńowych,

osiągnięcia: bezusterkowe wykonanie 2-letniego programu monitoringu technicznego.