

Imię i Nazwisko: **Daniel Puchalski**

DATA URODZENIA: 01.06.1971

WYKSZTAŁCENIE

2004 - 2005	Wyższa Szkoła Psychologii Społecznej Kierunek: Zarządzanie Zasobami Ludzkimi
2002 - 2004	Wyższa Szkoła Administracji i Biznesu w Gdyni Wydział Zarządzania i Marketingu (zaocznie) – Zarządzanie Mediami
1995 - 1998	Wyższa Szkoła Administracji i Biznesu w Gdyni Wydział Zarządzania i Marketingu(zaocznie) - Zarządzanie Gospodarcze
1990 - 1993	Uniwersytet Gdański - Wydział Ekonomiczny

DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE.

2007.01 2005.01.02 -	Colliers International Polska – Associate Director, Dept Gruntów Inwestycyjnych S&M Solutions – Doradztwo Strategiczne – Sprzedaż i Dystrybucja; Doradztwo Inwestycyjne – Nieruchomości Gruntowe, Hurtowa Sprzedaż mieszkań, Nieruchomości Biurowe i Logistyczne
-------------------------	---

2003.07.01 – 2004.12.31	Comverse Polska Sp. z o.o. <i>Comverse Technology (Nasdaq); Jeden z największych dostawców rozwiązań sieciowych usług dodanych do operatorów telekomunikacyjnych(poczta głosowa, smsc, mmsc, IVR, m-commerce, billing, instant – messages, i inne).</i>
-------------------------	---

Funkcje:	<u>Country Manager</u> Zakres odpowiedzialności: • Działalność operacyjna w Polsce oraz odpowiedzialność projektowa - za niektórych pracowników Comverse w biurach w TelAvivie i Frankfurt; • Negocjacje z partnerami; • Negocjacje z klientami; • Kontakty z klientami i partnerami; • Proces sprzedaży; • Prawidłowość podpisywanych umów (w tym aspektów prawnych, komercyjnych i technicznych); • Raportowanie do VP na Europę; • Członek grupy zajmującej się globalną obsługą France Telecom/Orange (FT Extended Team).
----------	---

1999.04.01 – 2003.09.30	NETIA TELEKOM S.A. (Warszawa)	(notowana na GPW)
-------------------------	--------------------------------------	--------------------------

Funkcje: 2000.07.01 – 2003.09.30	<u>Dyrektor Sprzedaży do Klientów Korporacyjnych</u>
--	---

Zakres odpowiedzialności:

- Współtworzenie strategii sprzedaży do klientów korporacyjnych;
- Wyniki sprzedaży oraz zapewnienie jej stałego wzrostu;

- Współtworzenie polityki produktowej;
- Współtworzenie budżetu i celów sprzedażowych;
- Współpraca z Regionami;
- Koordynacja działań sprzedażowych Regionów i Centrali w zakresie rynku Klientów Korporacyjnych;
- Sprzedaż i współpraca z innymi operatorami;
- Rekrutacje i szkolenia w dziale;
- Raportowanie do zarządu Netia Telekom S.A.

1999.04.01 – 2000.06.30

Ogólnopolski Kierownik d/s Klientów Biznesowych

Zakres odpowiedzialności:

- Zbudowanie bazy danych potencjalnych klientów;
- Zbudowanie zespołu sprzedaży w Centrali;
- Wyszukanie i przygotowanie do sprzedaży rekrutowanego zespołu;
- Wyniki sprzedaży w swoim zakresie;
- Pozyskiwanie nowych klientów i opieka nad nimi;

1996.07.08 – 1999.02.28

Polska Telefonii Cyfrowa Sp. z o.o (Region Płn.)

Regionalny Kierownik Sprzedaży

Zakres odpowiedzialności:

- Stworzenie struktury organizacji sprzedaży bezpośredniej;
- Zorganizowanie (w tym rekrutacja zasobów Sprzedaży Pośredniej w podległym Regionie)
- Współpraca z Salonami Firmowymi na terenie Regionu;
- Rekrutacja wszystkich pracowników do Działu Sprzedaży w Regionie;
- Sprzedaż i promocja w Regionie Północnym;
- Utrzymanie klientów i obsługa posprzedażna;
- Działania PR na Północy kraju.

1995.06.12 – 1996.07.06

Apexim Wybrzeże Sp. z o.o. (Gdańsk)

1996.04.01 – 1996.07.06

Dyrektor Oddziału

1996.03.15 – 1996.03.31

Zastępca Dyrektora

1995.06.12 – 1996.03.14

Handlowiec

1995.03.12 – 1995.06.12

Firma MADO , polska edycja „Yellow Pages” (Gdynia) – handlowiec – pozyskiwanie reklamodawców

Szkolenia:

- Cross Cultural Training, Frankfurt 2004
- Consultative Selling & Negotiation Program, Moore Solutions, London 2003
- Usługi Dodane dla Operatorów Telekomunikacyjnych, Comverse Training Israel 2003
- Sprzedaż Usług Dodanych na Rynkach europejskich, Comverse Training 2003
- Zarządzanie i praca w firmach wielokulturowych i wielonarodowych, Comverse Training, Frankfurt 2003
- Zarządzanie Projektem, Specialist & Friends 2002
- Negocjacje w procesie Sprzedaży – Specialist&Friends 2002,
- Zarządzanie zespołem, Netia Telekom 2000,
- Efektywność personalna w zarządzaniu sprzedażą, Midwest 1999,

- Sztuka zarządzania, Specialist 1999,
- Cykl: „Doskonalenie umiejętności kierowniczych” – Gdańska Fundacja Kształcenia Managerów:
 - „Kierowanie i umiejętności Przywódcze”- 05.1997,
 - „Skuteczna komunikacja” – 12.1997,
 - „Motywowanie pracowników” – 02.1998,
 - „Zarządzanie czasem i delegowanie” – 05.1998,
 - „Szkolenie i coaching” – 07.1998,
 - „Rozwiązywanie problemów i podejmowanie decyzji” – 08.1998,
 - „Umiejętności negocjacyjne” – 10.1998,
- Sztuka Sprzedaży, Hill International 1996,
- Merlin Legend – programowanie i instalacja”, AT&T 1995