

# Dawid Wrona

---

## DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE

---

01.2017 - OBECNIE

### **ECHO INVESTMENT S.A.**

**Dyrektor Sprzedaży Sektora Mieszkaniowego**

- ❖ Przygotowanie, wdrożenie i wreszcie monitorowanie strategii firmy w ramach polityki sprzedaży, badań i rozwoju
- ❖ Przygotowanie, wdrożenie i monitorowanie strategii marketingowej
- ❖ Budowanie, wdrażanie i monitorowanie strategii obsługi klienta
- ❖ Wdrożenie strategii rozwoju wywiadu gospodarczego w zakresie sprzedaży, marketingu i wsparcia CEX
- ❖ Zarządzanie zespołami poprzez aktywne wsparcie, motywację i ocenę pracowników
- ❖ Wykorzystanie istniejących i wprowadzenie nowych narzędzi wsparcia sprzedaży w ramach nowoczesnych systemów informatycznych;
  - wdrożenie nowego systemu CRM (PIVOTAL)
  - wdrożenie CALL CENTER
  - wdrożenie BOT dla działań związanych z obsługą klienta

06.2021 – OBECNIE

### **STOWARZYSZENIE KLUB IMD ALUMNI POLSKA**

**Członek Zarządu**

09.2016 – 01.2018

### **OWNER; REXIGENT SP. Z O.O.**

- ❖ Doradztwo w zakresie strategii biznesowej dla deweloperów i inwestorów, specjalność obszaru sprzedaży i marketingu, technologie IT i social media
- ❖ Projekt w Bukareszcie - doradztwo w zakresie wdrożenia strategii sprzedaży - marketing, wsparcie sprzedaży rozwiązań IT oraz narzędzia marketingowe dla zarządzania Działem Sprzedaży

04.2015 – 08.2016

### **MARVIPOL S.A.**

**Dyrektor Sprzedaży**

- ❖ Przygotowanie, wdrożenie i wreszcie monitorowanie strategii firmy w ramach polityki sprzedaży, badań i rozwoju
- ❖ Zarządzanie zespołem sprzedaży poprzez aktywne wsparcie, motywację i ocenę pracowników
- ❖ Raportowanie efektywności działań sprzedażowych do Zarządu
- ❖ Analiza gruntów w Warszawie i innych dużych miastach w Polsce pod kątem potencjalnych projektów
- ❖ Przygotowanie, realizacja i wreszcie projekty budowlane: Riviera Park (900 mieszkań), Bemowo Residence (100 mieszkań) oraz kolejne etapy Central Parku Ursynów - Lake Park Apartments (500 apartamentów)
- ❖ Wiedza o nowych możliwościach marketingowych i sprzedażowych, ich ocena i wdrożenie w firmie
- ❖ Ścisła współpraca z działem marketingu poprzez planowanie i zatwierdzanie wszystkich projektów i działań
- ❖ Wykorzystanie istniejących i wprowadzenie nowych narzędzi wsparcia sprzedaży w ramach nowoczesnych systemów informatycznych;
  - wdrożenie nowego systemu CRM (PIVOTAL)
  - wdrożenie CALL CENTER - 3CX
- ❖ Udział w wyznaczaniu i realizacji celów sprzedażowych i długoterminowych
- ❖ Aktywna współpraca z innymi działami

09.2014 – 02.2015

**DOM DEVELOPMENT S.A.**  
**Prokurent Zarządu**

- ❖ Koordynacja realizacji projektu strategicznego - DOM 3000
- ❖ Raportowanie do dyrektora generalnego i zarządzanie

01.2014 – 09.2015

**DOM DEVELOPMENT S.A.**  
**Sales & Marketing Associate Director**

- ❖ Udział w przygotowaniu, wdrożeniu i finalnym monitorowaniu strategii firmy w ramach polityki sprzedaży, badań i rozwoju, której celem jest zapewnienie firmie czołówki na rynku.
- ❖ Zarządzanie zespołem sprzedażowym poprzez aktywne wsparcie, motywację i ocenę pracowników.
- ❖ Wiedza o nowych możliwościach marketingowych i sprzedażowych, ich ocena i wdrożenie w firmie
- ❖ Wykorzystanie istniejących i wprowadzenie nowych narzędzi wsparcia sprzedaży w ramach nowoczesnych systemów informatycznych; Udział w przygotowaniu, wdrożeniu i modernizacji systemów operacyjnych: CRM, CLM, Marketing Automation; ich dopasowanie do aktualnych potrzeb firmy.
- ❖ Udział w wyznaczaniu i realizacji krótko i długoterminowych celów sprzedażowych.
- ❖ Aktywna współpraca z innymi działami
- ❖ Raportowanie efektywności działań sprzedażowych

10.2011 – 12.2013

**DOM DEVELOPMENT S.A.**  
**Kierownik Sprzedaży**

- ❖ Planowanie sprzedaży; opracowywanie budżetów; Realizacja celów sprzedażowych:
- ❖ ustalanie celów sprzedażowych poprzez prognozowanie i opracowywanie rocznego wolumenu sprzedaży istniejących i nowych inwestycji; Analiza trendów i wyników
- ❖ ustalanie i dostosowywanie cen sprzedaży (ustalanie tabel cen i stóp dyskontowych) poprzez monitorowanie kosztów, konkurencji, podaży i popytu
- ❖ wdrażanie planów działań sprzedażowych
- ❖ wdrażanie strategii marketingowych we współpracy z Marketing Dep.
- ❖ Kadry, zarządzanie działem sprzedaży:
- ❖ realizacja wymagań sprzedażowych poprzez planowanie i przydzielanie pracowników; Monitorowanie wyników prac
- ❖ utrzymanie personelu sprzedaży poprzez rekrutację, selekcję, orientację i szkolenie pracowników
- ❖ utrzymanie wyników pracy personelu sprzedaży poprzez doradztwo i dyscyplinowanie pracowników; Planowanie, monitorowanie i ocena wyników pracy
- ❖ utrzymanie wiedzy zawodowej i technicznej poprzez uczestnictwo w warsztatach edukacyjnych; recenzowanie profesjonalnych publikacji; tworzenie sieci osobistych; uczestnictwo w stowarzyszeniach zawodowych

09.2003 – 10.2011

**DOM DEVELOPMENT S.A.**  
**Menedżer sprzedaży**

---

## KURSY I CERTYFIKATY

---

02.2014 – 11.2014

**ICAN INSTITUTE/HARVARD BUSSINESS REVIEW**  
**I CAN TOTAL SELLING**

Celem programu było zwiększenie efektywności zarządzania sprzedażą: strategiczne i taktyczne zarządzanie sprzedażą, recruitment, motywacja, coaching, neurokomunikacja, przywództwo.

09.2012 – 10.2013

**ICAN INSTITUTE/HARVARD BUSSINESS PRZEGLĄD**  
**ZARZĄDZANIE**

Roczny program "MANAGMENT" w zakresie zarządzania przedsiębiorczością objął najważniejsze obszary w organizacji: strategię, przywództwo, finanse, sprzedaż, marketing, relacje z klientami, HR, zarządzanie projektami.

### KURSY 2010 – 2016

- New Media in Sales - David Meerman Scott 2016
- Story Seekers™ - Mike Bosworth Leadership 2014
- The Leadership Code - Dave Ulrich 2014
- Velocity - Dee Jacob 2014
- Sales with Turbocharger - Andy Zoltners 2014
- "Jack Canfield - The Success Principles" - Invest Success 2013
- "New rules for influence and persuasion" - John Palumbo 2013
- "Robert Cialdini - Power of Influence" - Invest Success 2013
- "Managment Sales Forces" - Puls Biznesu 2013
- „How to acquire a customer” – Tony Gordon” – Invest Success – 2012
- "NLP Business Practitioner" - House of Minds Sp. z o. o. 2011
- "Closing a Sale" by John A. Palumbo 2011
- "Practitioner in the Art of NLP" - House of Minds Sp. z o. o. 2011
- "NLP Business Practitioner" - House of Minds Sp. z o. o. 2010"
- "NLP, Marketing and Sales Psychology in Business" - House of Minds Sp. z o. o. 2010

### EDUKACJA

---

08.2018 – 09.2018

**IMD BUSINESS SCHOOL FOR MANAGEMENT AND**  
**LEADERSHIP COURSES**

Kurs: Podstawy przywództwa biznesowego (FBL)

1999 – 2004

**SZKOŁA GŁÓWNA GOSPODARSTWA WIEJSKIEGO W**  
**WARSZAWIE**

2002

**WARSZAWSKA GIEŁDA TOWAROWA**

Licencja maklera na Warszawskiej Giełdzie Towarowej

## **KWALIFIKACJE**

---

- Angielski - bardzo dobry
- Prawo jazdy kat. B
- Licencja strzelec sportowy