



ul. gen. Bora-Komorowskiego 10/78
03-982 Warszawa
tel. +48 605 96 13 41
jacek.kotowski@gmail.com

Jacek Kotowski

Podsumowanie: Wysoce zmotywowany menedżer z 11-letnim doświadczeniem, w tym dwuletnią samodzielną działalnością doradczą, specjalizujący się w rozwoju biznesu i komunikacji.

Cel: Ciągłe doskonalenie własne i firmy, praca w profesjonalnym zespole projektowym. Możliwość pracy twórczej, wymagającej zbierania i analizy informacji oraz komunikacji.



AKADEMIA
LEONA KOŹMIŃSKIEGO



Studia
Podypl.
MBA
2005-08

Filologia
Angielska
1991-97

"I have known Jacek for more than two years since we met at British Wind Energy Association conference in Glasgow. Jacek assisted us in exploring opportunities in Polish market, introduced us to potential business partners, indicated entrance strategies that shall be pursued to succeed and promoted our company at Poleko and Green-Power trade fairs and conferences. I can sincerely recommend him for excellent business, networking, analytical and organizational skills."

Michael Duffy, director
WindFarmCivils Ltd,
leading Irish windfarm
construction company.

"Jacek is a key member of the Construction team. His initial role was to be translator for the Canadian Administrative Staff. His advanced computer skills and experience in document control are also major contributions to the project success. Jacek is a honest, dedicated and sincere person and has earned the friendship and respect of the Construction Staff."

John Meyer, project director,
Propak Systems Ltd. "Dębno"
Natural Gas Plant project.

"Jacek is very conscientious and persistent in achieving the set targets. He also took care of translating documentation and internet website management, which enabled significant evolution of sales in our company."

Tomasz Samulik, Sales and
Technical Engineer,
ATEQ PL

(10/2006 - obecnie), „SYNERGY” Jacek Kotowski, własna działalność doradcza.

- ✓ Promocja oraz budowanie relacji z partnerami na rynku polskim,
- ✓ Analiza rynku energetyki wiatrowej, wsparcie w zarządzaniu projektami,
- ✓ Tłumaczenia angielsko-polskie.

Sukcesy: Wprowadzenie dwóch firm zagranicznych specjalizujących się w energetyce wiatrowej na rynek Polski. Zbudowanie bazy klientów, przyczynienie się do obniżenia kosztów inwestowania oraz zaproponowanie strategii przełamania barier związanych z prawem energetycznym i działaniami konkurencji. Skuteczna promocja z wykorzystaniem wsparcia zagranicznych izb handlowych.

Referencje: Mr. Michael Duffy, Dyrektor WindFarmCivils, mduffy@windfarmcivils.com

(3/2007 - 11/2007), Specjalista ds. rozwoju rynku budowlanego, Polconstruct Ltd

- ✓ Nawiązywanie relacji i pozyskiwanie zapytań od inwestorów.
- ✓ Analiza rynku i promocja, reprezentowanie firmy na targach zagranicznych.
- ✓ Budowanie strategii marketingowej i wykonanie materiałów reklamowych.

Sukcesy: Umieszczenie nowej na rynku brytyjskiej firmy polskiej na listach preferowanych wykonawców najpoważniejszych inwestorów oraz uzyskanie strumienia zapytań ofertowych i kontraktów zapewniających firmie wysokie dochody. Zadekowanie firmie dobrze ocenianej pracy podyplomowej: zaproponowanie innowacyjnej strategii zdobycia rynku brytyjskiego poprzez stworzenie systemu małych mobilnych i niezależnych brygad wspieranych przez centralę.

Referencje: Daniel Gola, współpracownik w zespole, inżynier budowlany i kosztorysant, <http://pl.linkedin.com/pub/daniel-gola/5/194/6a8>

(04/2004 - 09/2006), Specjalista ds. sprzedaży i promocji. ATEQ PL Sp.z o.o.

- ✓ Sprzedaż bezpośrednia B2B i prezentacja urządzeń technicznych u klienta.
- ✓ Tłumaczenia podręczników obsługi.
- ✓ Obsługa strony internetowej firmy i promocja na targach branżowych.

Sukcesy: Stworzenie szablonu i strony internetowej dla oddziału w Polsce (został przyjęty również przez centralę firmy we Francji). Wdrożenie CRM'u Symantec ACT! co umożliwiło koordynację działań zespołu sprzedaży i serwisu. Zdobycie doświadczenia w zakresie zastosowań automatyki przemysłowej w kontroli jakości.

Referencje: Włodzimierz Wojdowski, prezes zarządu: wlodek.wojdowski@ateq.pl

(12/2003 - 04/2004) Specjalista ds. sprzedaży i promocji, Grafpol s.c.

- ✓ Sprzedaż bezpośrednia i prezentacja produktów prezentacyjnych.
- ✓ Promocja firmy na stronie internetowej grafpol.pl i jej pozycjonowanie.
- ✓ Koordynowanie dostaw zagranicznych i poszukiwanie nowych produktów.

Sukcesy: Wprowadzenie do zakresu produktów drukarni druku lenticularnego. Nawiązanie kontaktów z dostawcami opraw równomiernie podświetlających plakaty, spełniające wymagania klienta strategicznego, firmy Loreal.

JĘZYKI

Angielski biegły

Praca w Wielkiej Brytanii oraz w anglojęzycznym środowisku. Tłumaczenia techniczne angielsko-polskie z użyciem oprogramowania CAT (OmegaT, SDL Trados): dokumentacji urządzeń automatyki, podręcznika operatorów kopalni ropy i gazu ziemnego.

Niemiecki dobry.

Umiejętność prowadzenia prostych konwersacji i czytania prostych tekstów.

UMIĘJĘTNOŚCI

Pracy zespołowej

Współpracy, negocjacji i rozwiązywania problemów. Doświadczenie z różnych branż oraz pracy w zespołach wielokulturowych, dzielenia się wiedzą.

Analityczne

Umiejętność szybkiego wnioskowania, korzystania z doświadczenia uczestników organizacji, posługiwanie się mapami myśli (Buzan Mindmap, Freemind) i bazami wiedzy wiki.

Informatyczne

Excel bardzo dobra znajomość na poziomie podręcznika „Analiza i Modelowanie Danych” Wayne L. Winstona.

HTML dobra (stworzenie stron softrade.com.pl, ateq.pl).

Photoshop i Powerpoint, średnia znajomość.

SPSS/Statistica – podstawowa, w zakresie statystyki opisowej.

HOBBY

Radio amatorskie

Budowanie własnych urządzeń radiowych, nauka morse'a i wyjazdy na warsztaty krótkofalarskie.

Serwisy społecznościowe jacekkotowski.blogspot.com

Współpraca w zakresie usprawniania serwisu profeo.pl (referencje: Pani Aneta Gergont, dyrektor operacyjny ds. marketingu Profeo.

<http://www.profeo.pl/aneta-gergont>)

(11/2000 - 11/2003) Specjalista ds. sprzedaży i promocji, Softrade Sp. z o.o.

- ✓ tłumaczenie dokumentacji technicznej i wsparcie zespołu inżynierskiego w zakresie komunikacji z zagranicznymi dostawcami zaawansowanych technologii.
- ✓ tłumaczenia konsekwentne szkoleń z zakresu obsługi urządzeń do kontroli jakości.

Sukcesy: Zdobyte doświadczenia w zakresie lokalizacji oprogramowania. Zdobyte doświadczenia w zakresie pracy zgodnie z procedurami ISO i Wewnętrznego Systemu Kontroli obrotu towarami strategicznymi.

(06/1998 - 05/2000) Asystent kierownika inwestycji, Propak Systems Ltd.

- ✓ tłumaczenie dokumentacji technicznej, wsparcie zespołu projektowego w zakresie koordynowania komunikacji z inwestorem i podwykonawcami,
- ✓ tłumaczenia konsekwentne spotkań z podwykonawcami oraz szkoleń operatorów.

Sukcesy: zdobycie doświadczenia w zakresie pracy w zagranicznym zespole inżynierskim dużego projektu inwestycyjnego związanego z energetyką i wydobywaniem ropy i gazu.

Referencje: Pisemne referencje kierownika projektu, Pana Johna Mayera.

(06/1997-10/1998) Wykładowca akademicki WSO Toruń oraz NKJO Gorzów.

- ✓ nauczanie przedmiotów zawodowych, teorii nauczania języków obcych, gramatyki i pisanie esejów, nauczanie języka dowodzenia Command English.
- ✓ nadzór nad pracami dyplomowymi, praktykami w szkołach, egzaminami pisemnymi.

(06/1991-02/1992). Tłumacz i asystent Kokusai Kogyo Consultants

- ✓ wsparcie logistyczne zespołu inżynierów japońskich,
- ✓ tłumaczenia konsekwentne i pisemne,
- ✓ kontrola wykonania badań ankietowych wśród mieszkańców Wielkopolski.

WYKSZTAŁCENIE

Studia podyplomowe MBA (09/2005 – 04/2008) Akademia Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego

Praca dyplomowa „Zdobycie brytyjskiego rynku budowlanego przez organizację koordynującą pracę małych niezależnych zespołów”, w której wykorzystałem Strategię Błękitnego Oceanu i analizę wrażliwości na zmiany warunków ekonomicznych.

Magister filologii angielskiej (10/1991 - 03/1997) Uniwersytet Adama Mickiewicza w Poznaniu

Literatura, historia i kultura krajów anglosaskich oraz lingwistyka, praca z oprogramowaniem leksykograficznym. Praca magisterska „Politeness in Presidential Debates” dotyczyła stosowania strategii konwersacyjnych w debatach wyborczych.

Technik mechaniki precyzyjnej i automatyki (09/1986 - 06/1991)

Praca dyplomowa: „Rozpoznawanie obrazu w automatyce przemysłowej.”

SKOLENIA

Perspektywy współpracy gospodarczej z Ukrainą (9/2009 – 40h) Promocja, prawo, sytuacja gospodarcza, pozyskiwanie funduszy, zarządzanie projektami.

Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego (05/2008, 304h) Studium wykonalności, analiza finansowa, przepisy, zarządzanie projektami.

Szkolenie i poświadczenie bezpieczeństwa w zakresie dostępu do informacji niejawnych (2010)