**Ewa Garbaczewska**

**Manager / Ekspert w obszarze sprzedaży / Mentor**

Manager z ponad 20 letnim doświadczeniem, z czego 17 lat w zarządzaniu sprzedażą (B2B, B2C), zarówno w dynamicznie rozwijających się organizacjach jak i w dużych korporacjach. Swoją wiedzą i doświadczeniem chętnie dzieli się z innymi m.in. jako mentor z programie mentoringowym Związku Pracodawców Polska Miedź oraz w programie Erazmus+ w Hiszpanii.

Główne kompetencje zawodowe:

* zarządzanie rozproszonymi zespołami,
* opracowanie i wdrażanie strategii handlowej,
* budowanie struktur sprzedaży (zarządzanie regionami - sieć własna, salony sprzedaży, współpraca z partnerami handlowymi),
* współtworzenie i wdrażanie nowych produktów na rynek oraz opracowywanie systemów lojalnościowych, standardów obsługi klienta, systemów motywacyjnych,
* zwiększanie efektywności przedsiębiorstwa poprzez optymalizowanie procesów i struktur,

Obecnie pracuje w firmie Gravis Rachunkowość i Podatki spółka z o.o. jako Dyrektor Handlowy. Jest współwłaścicielem tej firmy.

Wcześniejsze doświadczenie to m.in:

**Altkom Akademia S.A.** – Dyrektor Regionu. Zarządzała Regionem Zachodnim (Wrocław, Poznań) wspierając swoich klientów w realizacji projektów rozwojowych, wdrażaniu metodyk zarządzania projektami oraz realizując dla nich szkolenia m.in. w obszarze technologii IT. Zarządzała rozproszonym zespołem handlowym oraz działem realizacji szkoleń.

**Telefonia DIALOG SA** – Zastępca Dyrektora Departamentu Sprzedaży (B2B, B2C). Zarządzała strukturami sprzedaży w całej Polsce, tj. 8 Regionalnymi Centrami Sprzedaży oraz Działem Wsparcia Rynku Masowego (170 osób).

**Warszawska Fabryka Platerów HEFRA SA** – Wiceprezes Zarządu ds. sprzedaży, marketingu i controlingu. Współtworzyła i realizowała strategię rozwoju Spółki, zarządzała zespołem sprzedaży, marketingu oraz controlingu (30 pracowników).

Wykształcenie:

magister ekonomii - Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, Wydział Zarządzania i informatyki.

Studia podyplomowe:

* Psychologiczne kompetencje w zarządzaniu – Uniwersytet SWPS
* Audyt wewnętrzny – SGH i Ernst & Young
* Zarządzanie wartością firmy – SGH
* Prawo gospodarcze i handlowe – Uniwersytet Wrocławski.

Certyfikaty:

* Mentor Foundation
* Management 3.0.
* Prince2 Foundation,
* AgilePM Foundation,
* MoR® Foundation Certificate in Risk Management

Zapraszam do kontaktu:

www.linkedin.com/in/ewa-garbaczewska-★-sales-transformation-expert-★-business-mentor