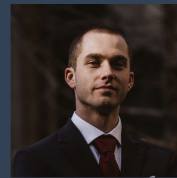


Wojciech Barański

KIEROWNIK SPRZEDAŻY



Poznań, Polska | w.baranski@gmail.com | +48 668 431 275 | linkedin.com/in/wojciechbaranski

Kierownik sprzedaży z ośmioletnim doświadczeniem w zarządzaniu zespołami handlowymi w branży FMCG i DIY. Prowadzę 12-osobowy zespół sprzedaży w Leroy Merlin Polska, odpowiadając za region zachodni o rocznym obrocie 189 mln zł. Konsekwentnie przekraczam cele sprzedażowe — średnio 112% planu w ostatnich 3 latach.

DOŚWIADCZENIE

Kierownik Sprzedaży — Region Zachodni, Leroy Merlin Polska, Poznań

Wrz 2021 – Obecnie

Zarządzanie 12-osobowym zespołem sprzedaży odpowiedzialnym za 8 sklepów w regionie zachodnim.

- Osiągnięcie rocznego obrotu **189 mln zł** — **114%** planu w 2024 roku
- Wzrost sprzedaży LfL o **8,3%** r/r przy średniej rynkowej 2,1%
- Wdrożenie programu szkoleniowego dla doradców sprzedaży — wzrost konwersji o **22%**
- Redukcja rotacji zespołu z **31% do 14%** rocznie dzięki nowemu systemowi premiowania

Starszy Przedstawiciel Handlowy, Żabka Polska, Poznań

Mar 2018 – Sie 2021

Rozwój sieci franczyzowej i wsparcie sprzedażowe franczyzobiorców w Wielkopolsce.

- Pozyskanie **67 nowych franczyzobiorców** w ciągu 3,5 roku
- Zarządzanie portfelem **140 sklepów** — wzrost średniej sprzedaży na sklep o **15%**
- Najlepszy wynik sprzedażowy w regionie w latach 2019 i 2020

Przedstawiciel Handlowy, Biedronka (Jeronimo Martins Polska), Leszno

Cze 2016 – Lut 2018

Budowanie relacji z dostawcami lokalnymi i koordynacja dostaw dla 22 sklepów.

- Negocjacje warunków handlowych z **35 dostawcami** regionalnymi
- Osiągnięcie oszczędności zakupowych na poziomie **1,8 mln zł** rocznie

WYKSZTAŁCENIE

Magister in Zarządzanie i Marketing, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań

Paź 2011 – Cze 2016

Studia jednolite magisterskie. Praca magisterska: *Strategie rozwoju sieci franczyzowych na polskim rynku FMCG.*

UMIEJĘTNOŚCI

Zarządzanie zespołem sprzedaży (12+ osób) • Planowanie i realizacja budżetów sprzedażowych • Negocjacje handlowe • CRM (Salesforce, HubSpot) • Analiza KPI sprzedażowych • Coaching i rozwój zespołu • Microsoft Excel i Power BI • Trade marketing i promocje • Zarządzanie kategorią produktową • Prognozowanie sprzedaży

CERTYFIKATY

Certyfikat Managera Sprzedaży — Akademia Leona Koźmińskiego, Akademia Leona Koźmińskiego

Lis 2022

Professional Scrum Master I (PSM I), Scrum.org

Mar 2023

JĘZYKI

Polski (ojczysty) • Angielski (B2) • Niemiecki (B1)

PROJEKTY

Program szkoleniowy doradców sprzedaży — Leroy Merlin

Wrz 2022 – Mar 2023

Opracowanie i wdrożenie programu szkoleniowego dla 48 doradców sprzedaży w 8 sklepach regionu.

- Wzrost konwersji w sklepach objętych programem o **22%**
- Wzrost średniego koszyka o **38 zł** (z 247 zł do 285 zł)
- Program zaadoptowany jako standard dla pozostałych regionów

Ekspansja franczyzowa Wielkopolska — Żabka

Sty 2019 – Gru 2020

Prowadzenie projektu pozyskiwania nowych lokalizacji franczyzowych w województwie wielkopolskim.

- Otwarcie **42 nowych sklepów** w ciągu 2 lat
- Średni czas od podpisania umowy do otwarcia: **47 dni**

REFERENCJE

Katarzyna Duda

Dyrektor Regionu Zachodniego, Leroy Merlin Polska

k.duda@leroymerlin.pl, +48 607 556 123

Artur Piotrowski

Dyrektor Rozwoju Sieci, Żabka Polska

a.piotrowski@zabka.pl, +48 781 332 908

DZIAŁALNOŚĆ DODATKOWA**Trener — Drużyna Piłki Nożnej Amatorów FC Poznań**

Mar 2020

Trener-wolontariusz drużyny amatorskiej. Prowadzenie treningów 2x w tygodniu, organizacja turniejów międzyfirmowych.