

# ADAM PROŃ

601 850 334, AD.PRON@GAZETA.PL

[HTTPS://WWW.LINKEDIN.COM/IN/ADAM-PRO%C5%84-MBA-PRINCE2-43801550/](https://www.linkedin.com/in/adam-pro%C5%84-mba-prince2-43801550/)

## DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE :

### **04.2016 do nadal Dyrektor Marketingu i Rozwoju Biznesu (poziom Board -1) w BetaMed SA**

Odpowiedzialność za obszar marketingu oraz new business development w Betamed SA oraz Klinice Medycyny Estetycznej "Drzazga Clinic" , m.in.launch marki "Drzazga Clinic"

### **06.2014 do 03.2016 Dyrektor Marketingu i Sprzedaży (poziom Board -1) w American Heart of Poland (Polsko-Amerykańskie Kliniki Serca)**

Zarządzanie marketingiem i sprzedażą w największej sieci klinik kardiologicznych w Europie, m.in. wdrożenie telemedycyny, uruchomienie przedstawicielstw zagranicą (Lwów, Moskwa)

### **03.2014 - 06.2014 PLUSBANK , Dyrektor Departamentu Zarządzania Sprzedażą (Board - 1) Odpowiedzialność za Pion sprzedaży banku**

### **09.2013 - 03.2014 Sosnowiecki Park Naukowo Technologiczny , Zastępca Dyrektora Zarządzającego**

Odpowiedzialność za zarządzanie PNT w tym m.in. pozyskanie najemców na powierzchnie komercyjne

### **01.2012 - 09. 2013 Dyrektor Sprzedaży , PZU Region Katowice**

odpowiedzialność za budowę i rozwój struktury sprzedaży mi.n II miejsce w Polsce w IV kwartale 2012 dla najlepszego regionu

### **12.2010-01.2012 AEGON Dyrektor Sprzedaży**

Reaktywacja i odbudowa struktury sprzedażowej na Śląsku, Najlepszy Oddział w Polsce w aspekcie realizacji planu sprzedaży w roku 2011, 5 miejsce w Polsce w ubezpieczeniach majątkowych

### **05.2009-11.2010 Raiffeisen Bank Polska, Dyrektor Sprzedaży, Dyrektor Departamentu Bankowości Osobistej, Board - 1**

Odpowiedzialność za całą sprzedaż bankowości detalicznej , wszystkie kanały sprzedaży (oddziały,Sieć mobilna, Internet, współpraca z CC), odpowiedzialność za Product Management

Największe sukcesy: wdrożenie brandu Premium Banking, wzrost realizacji OPIN (Gross Income) na linii biznesowej Affluent YoY o 33 %,największy w historii Banku wolumen sprzedaży hipotek,najwyższy w historii Banku wolumen sprzedaży produktów

# ADAM PROŃ

HEAD OF MARKETING & NEW BUSINESS DEVELOPMENT

## **2005-2009 ING Bank Śląski S.A Departament Sprzedaży, Z-ca Dyrektora ds. Zarządzania Siecią Detaliczną, Dyrektor ds. Bankowości Prywatnej**

Zarządzanie zespołem Bankowości Prywatnej, wcześniej również Wsparcia Zarządzania Siecią Detaliczną, odpowiedzialność za funkcjonowanie segmentów klienta detalicznego zarówno w aspekcie sprzedażowym, m.in. wdrożenie zmiany organizacyjnej polegającej na implementacji nowatorskiej i nowoczesnej struktury sprzedażowej: zespołów Sprzedaży small business, udział w licznych projektach np. wdrożenia Front End aplikacji CRM w sieci banku

## **2004 -2005 ING Bank Śląski S.A Obszar Gliwice, Z-ca Dyrektora**

Zarządzanie kilkudziesięcioosobowym zespołem sprzedażowym, w którego ramach funkcjonowały: Wydział Obsługi Firm, Wydział Obsługi Klienta Indywidualnego, Zespół ds. obsługi Personal Banking, Zespół kredytów hipotecznych; Zastępowanie Dyrektora Obszaru zarządzającego 7 placówkami.

## **2002-2004 ING Bank Śląski S.A O/Gliwice, Dyrektor Oddziału**

Zarządzanie 24-osobowym zespołem pracowniczym, w którego ramach funkcjonowały Wydział Obsługi Firm, Wydział Obsługi Matych Firm, Wydział Obsługi Klienta Indywidualnego Zespół ds. obsługi Personal Banking, Zespół kredytów hipotecznych. Największe sukcesy: I miejsce w ogólnopolskim konkursie na największą sprzedaż Funduszy ING w I połowie roku 2003, I miejsce w ogólnopolskim konkursie na największą sprzedaż Funduszy ING II połowie roku 2003, I miejsce w ilości sprzedanych kart przepłaconych w roku 2003.

## **1998-2000 ING Bank Śląski S.A. Centrala Departament Obsługi Klientów Korporacyjnych, Specjalista ds. Procedur**

# ADAM PROŃ

HEAD OF MARKETING & SALES

## EDUKACJA:

**2004 do nadal Ukończone studia doktoranckie na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytet Śląski , Doktorat „Obowiązki informacyjne spółek na gruncie KSH i prawa o publicznym obrocie papierami wartościowymi”**

**2004 Uniwersytet Warszawski, Wydział Zarządzania, Studia podyplomowe, Rachunkowość i Podatki**

**2000 -2003 University of Central Lancashire in Preston (Wielka Brytania)/ Lubelska Szkoła Biznesu Master of Business Administration**

**1997 2001 Uniwersytet Śląski w Katowicach, Szkoła Zarządzania, Zarządzanie i Marketing**, praca mgr: „Polskie prawo Spółek na tle ustawodawstwa UE”, stypendium naukowe

**1994-1998 Uniwersytet Śląski w Katowicach, Wydział Prawa i Administracji, Studia magisterskie**,  
Praca mgr: „Uwarunkowane formy płatności w handlu zagranicznym ze szczególnym uwzględnieniem akredytywy dokumentowej – aspekty prawne” (ocena 5,0) ,stypendium naukowe

## ZNAJOMOŚĆ JĘZYKÓW:

angielski poziom średniozaawansowany  
rosyjski podstawowy

## CERTYFIKATY:

PRINCE 2, Lean Six Sigma Green Belt, uprawnienia do pełnienia funkcji w radach nadzorczych JSSP, Certyfikat Księgowy MF

## ZAINTERESOWANIA:

triathlon (min. ukończenie IronMan Barcelona 2018)