



Robert Staszkiwicz

Pracę zawodową rozpoczynał w połowie lat 90 ubiegłego wieku, jako Przedstawiciel Handlowy i Regionalny Kierownik Sprzedaży, w amerykańskiej firmie dystrybucyjnej branży FMCG McLane Sp. z o.o.. Tam też zdobywał pierwsze doświadczenie jako trener wewnętrzny.

Następnie w latach 2001 i 2002 pracował jako doradca i trener w firmie doradczo-szkoleniowej Bujnowicz Konsorcjum. Tam uczestniczył, już jako czołowy konsultant, w projektowaniu i wdrożeniu pierwszego w Polsce programu lojalnościowego w handlu detalicznym.. Program ten uruchomiony został dla Sieci Rabat Bielsko – Biała [dzisiaj Euro Sklep S.A., część grupy Eurocash S.A.], polskiej sieci sklepów ogólnospożywczych.

Od roku 2003 doradza i szkoli w firmach produkcyjnych i handlowych, zarówno w sieciach handlowych jak również dystrybutorów. Jego klientami są firmy branży FMCG, ale również z branży farmaceutycznej, i oświetleniowej.

Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu technik sprzedaży i negocjacji. Prowadzi zarówno szkolenia teoretyczne jak również training on the job, gdzie podczas bezpośredniej pracy w terenie, lub na swoim stanowisku pracy, uczestnicy szkoleń teoretycznych przekonują się, że tematy poruszane na sali to nie tylko teoria, ale praktyczne rozwiązania, które mają realne przełożenie na wielkość sprzedaży i wzrost efektywności.

Dla sieci detalicznych przygotował i wdraża specjalistyczny panel z zakresu zarządzania marżą. Dzięki wiedzy wyniesionej z sali wykładowej, a później treningom podczas pracy uczestnicy szkoleń mogą dowiedzieć się jak podnieść efektywność handlową swoich placówek detalicznych poprzez wzrost marży bez utraty atrakcyjności wizerunku sieci.

W latach 2009 do 2011 pracował dla Sieci Euro Sklep S.A. Najpierw jako Dyrektor d.s. Handlu i Marketingu, a następnie jako Dyrektor Działu Szkoleń. To tam zajmował się negocjacjami handlowymi z producentami i dostawcami do sklepów Sieci Euro. Następnie, zarządzając działem szkoleń, doradzał grupie ponad 600 sklepów ogólnospożywczych i 9 Koordynatorów Sieci, w zakresie zarządzania placówką detaliczną. Dzięki bezpośredniej odpowiedzialności nad pięcioma sklepami własnymi, należącymi do Sieci Euro Sklep, mógł bardzo dokładnie i precyzyjnie dzielić się swoją wiedzą i doświadczeniem z Franczyzobiorcami i Koordynatorami.

Posiada wiedzę z zakresu technik sprzedaży, negocjacji, zarządzania sprzedażą, zarządzania grupą Przedstawicieli Handlowych i zarządzania sklepem.

Główni klienci: Woseba Sp. z o.o., Nestle Purina, Unilewer, FC Solidarność, Phizer, Paulman Sp. z o.o., FH Specjal Sp. z o.o. , Rabat Detal Sp. z o.o., Euro Sklep S.A., Lewiatan Bielsko – Biała Sp. z o.o., Sieć 34, Chata Polska Sp. z o.o., Real Spółka Komandytowa, Drogerie Polskie.

Posiada certyfikaty: jako doświadczony pletwonurek posiada pierwszy stopień instruktorski i jest divemasterem z certyfikatem CMAS i posiada certyfikat P3.

Doświadczenie trenera w świadczeniu usług szkoleniowych z zakresu zarządzania w sektorze handlu detalicznego, hurtowego i za 3 ostatnie lata.

Data	Zamawiający (firma)	Tematyka szkoleń	Liczba roboczodni
Styczeń 2012 do maj 2013	Euro Sklep S.A.	1. „Zarządzanie marżą”, 2. „Zarządzanie wskaźnikami ekonomicznymi w handlu detalicznym”, 3. „Zarządzanie personelem w handlu detalicznym”	250
Sierpień 2013 do wrzesień 2013	Woseba Sp. z o.o.	Pokonywanie zastrzeżeń podczas wprowadzanie nowych produktów do sklepów z wykorzystaniem elementów zarządzania rotacją i marżą w handlu detalicznym.	20
Wrzesień 2013 do styczeń 2014	Woseba Sp. z o.o.	Treining on the job z Przedstawicielami Handlowymi	60
Luty i marzec 2014	Drogerie Polskie	Efektywna obsługa klienta w sklepie drogeryjnym	6
Styczeń 2014	Sieć Handlowa Nasze Sklepy grupa kapitałowa SPECJAŁ	Techniki sprzedaży i pokonywanie zastrzeżeń podczas rozmów handlowych z potencjalnymi uczestnikami sieci Franczykowej.	2
Luty 2014	Sieć Handlowa „Fala” Falenica	Efektywna obsługa klienta.	2
Sierpień 2014	Sieć Handlowa Chata Polska	Zarządzanie Marżą i wskaźnikami ekonomicznymi	2
2015	Sieć Handlowa Euro AGD RTV	Projektowanie i wdrażanie Standardu Obsługi KLienta	15
2015	Sieć Handlowa Partner AGD	Projektowanie i wdrażanie Standardu Obsługi KLienta	21
2016	Sieć Handlowa Rabat Detal	1. Efektywne Standardy Obsługi Klienta - czyli Aktywna Sprzedaż, 2. Efektywna organizacja sklepu merchandising marki własnej”, 3. Zarządzanie stoiskami alkoholowymi – asortyment i merchandising,	41

		4. Sprzedaż i merchandising na stoiskach mięsno – wędliniarskich, 5. Zarządzanie cenami w handlu detalicznym – czyli co zrobić, aby móc chwalić się niskimi cenami, 6. Efektywna organizacja sklepu wskaźniki ekonomiczne: marża rotacja, zapas, wydajność na roboczogodzinę itp., 7. Pro Konsumencka komunikacja wewnętrzna w sklepach Sieci Rabat Detal,	
--	--	--	--

Doświadczenie trenera w świadczeniu coachingów indywidualnych realizowanych dla kadry menedżerskiej w ostatnich latach

Data	Zamawiający (firma)	Coachingi	Ilość godzin
Styczeń 2012 do maj 2013	Euro Sklep S.A.	Dyrektorzy placówek detalicznych, Właściciele placówek detalicznych	3 000 godz
Październik do listopad 2013	Woseba Sp. z o.o.	Szefowie Regionalni	32 godz
2015	Euro AGD RTV	Sprzedawcy – Doradcy Klienta	80h
2015	Partner AGD RTV	Sprzedawcy – Doradcy Klienta	120h