

# o mnie



Olgierd Rodziewicz-  
Bielewicz

## **Profil**

Jestem skutecznym menedżerem i organizatorem. Zrealizowałem szereg projektów, w tym projektów własnych związanych z inwestycjami i ryzykiem. Specjalista i ekspert w obszarze sprzedaży i zakupów, zarządzałem zarówno małymi jak i dużymi zespołami. Pracowałem zarówno w Polsce jak i Francji, czy Ukrainie. Jako właściciel i Prezes budowałem markę Catman Polska. Ufundowałem Fundację Taurus wspierającą przedsiębiorczość i klastring. Zaznałem także smak porażek, czy likwidacji, sprzedaży nierentownych projektów. W działaniach jestem ukierunkowany na realizację celów. Cenię własność i transparentność. W ostatnich latach uczestniczyłem w wielu projektach finansowanych ze środków Unii Europejskiej. Dobrze rozumiem i nam rynki francuskojęzyczne i rosyjskojęzyczne. Uczestniczyłem w projekcie związanym ze stworzeniem Biura Obsługi Inwestora w Koninie.

## **Doświadczenie zawodowe**

Od roku 2020 powróciłem do sedna moich doświadczeń – branży FMCG...

W latach 2014-2019 wspierałem swoim doświadczeniem polskie firmy rodzinne w różnych branżach, w tym a auto-moto, odzieżowa, meblarska. w W roku 2013 w ramach udziału Fundacji Taurus w Klastrze Green Innovation Finance and Technology, byłem zaangażowany w prace nad wsparciem sprzedaży dla firm Klastra działających w obszar energii odnawialnych i ochrony środowiska.

Ostatnie kilkanaście lat pracy spędziłem jako konsultant, trener, menedżer projektu, inwestor. Współwłaściciel: Catman Polska sp. z o.o., własna działalność. Kilkakrotnie byłem Prezesem Zarządu, Prokurentem, Kierownikiem Projektu, zasiadałem w Radach Spółek. Związany z różnymi branżami w tym: FMCG, budowlaną, IT, farmaceutyczną, paliwową. Opublikowałem kilkadziesiąt artykułów i publikacji w prasie branżowej, wielokrotnie występowałem jako prelegent seminariach i konferencjach, uczestniczę w pracach Komisji Sędziowskiej PNSA, jestem autorem książki „Kupiecka Mapa Drogowa”.

Pierwsze doświadczenia zawodowe, to 7 lat doświadczeń pracy w sieciach handlowych. Elektromis SA – udział w pierwszej fazie budowy sieci handlowej Biedronka, Grupa Carrefour – prace we Francji, dalej realizacja projektu wprowadzenia na rynek polski supermarketów pod obecnym szyldem Carrefour Expres, Kupiec w sieci Intermarche, kontrakt z siecią handlową Pakko na Ukrainie. Ale także roczne doświadczenia w pracy Kay Account'a w sprzedaży produktów FMCG (marka Tabasco).

W chwili obecnej pracuję zawodowo (eksport) i w projektach związanych z brydżem sportowym.

### **Publikacje**

- Książka „Kupiecka Mapa Drogowa” – autor
- Artykuły w Hurt i Detal, Handel, Fresh & Cool Market, Poradnik Handlowca, Harvard Business Revu
- Udział w wielu konferencjach branżowych

### **Umiejętności i kompetencje**

Zarządzanie projektem, działem, spółką. Planowanie, budżetowanie, kontroling. Swoboda poruszania się w aspektach

budowanie strategii konkurencyjności, zarządzania zmianą. Zbudowanie od podstaw, lub reorganizacja działu sprzedaży, rozumienie i stosowanie w praktyce nowoczesnych technologii w biznesie. Determinacja w realizacji celów. Ukierunkowanie na realizację targetów sprzedażowych i rozwojowych.

### **Doświadczenie zawodowe**

2019 – obecnie – menedżer ds. eksportu,  
2017 – 2018 – Rodon sp. z o.o. sp.k. – system motywacyjny,  
2015 – 2017 – Fabryka Mebli SPIN Roman Łażny i Jerzy Łażny Sp. J. – rynki francuskojęzyczne,  
2013 – 2014 – Fundacja Inicjatyw Menedżerskich – Specjalista ds. Obsługi Inwestora,  
2005 – 2013 – Catman Polska sp. z o.o. – współwłaściciel, szkolenia handlowe, coaching, merchandising,  
2002 – 2005 – Axe Consulting – własna działalność, doradztwo-szkolenia w obszarze FMCG,  
2001-2002 – SCA PR sp. z o.o. – kupiec w centrali zakupów Intermarche,  
1997- 2001 – Carrefour Polska sp. z o.o. – Instruktor i dalej Kierownik Marketu,  
1996-1997 – Elektromis S.A. – specjalista ds. szkoleń.

### **Większe projekty FMCG**

- Akademia Merchandisingu Grupy Maspex – dwa lata
- Budowa Hipermarketu Tam-Tam i sieci supermarketów Pakko – Ukraina – dwa lata
- Doradca Handlowy – Unilever pięcioletni projekt dla działu sprzedaży
- Budowa działu zakupów Sieci Twój Market – rok
- Standardy Category Managementu w sieci Obi – rok

### **Wykształcenie**

- Wielkopolska Szkoła Biznesu – Kurs dla kandydatów na członków Rad Nadzorczych
- AE Poznań i Université Rennes I (1996-19987) Polsko-francuskie „Studia w zakresie Zarządzania”

- Université Rennes II (Francja 1994-1995) Geografia, Społeczeństwo, Środowisko, Zagospodarowanie Przestrzenne, Dyplom DEA (Studia doktoranckie finansowane ze stypendium rządu francuskiego).
- Uniwersytet im. A. Mickiewicza (1987-1993), Geografia

### **Języki obce**

Francuski – biegle w mowie i piśmie

Rosyjski – dobra znajomość

Ukraiński – dobra znajomość

Angielski – podstawowa

### **IT i nowoczesne technologie**

Znajomość różnych systemów do zarządzania asortymentem

Doświadczenia w różnych systemach typu Planowanie Zasobów Przedsiębiorstwa

Zarządzanie spółką IT Gitcom sp. z o.o.

Cztery projekty typu start-up Działanie 8.1 PO IG

Wspieranie działalności gospodarczej w dziedzinie gospodarki elektronicznej

### **Umiejętności miękkie**

Długoletnie doświadczenie w prowadzeniu warsztatów, szkoleń, gier dla kupców i handlowców

Coching indywidualny zakupy/sprzedaż

### **Działalność samorządowa**

Od 2003 roku, aktywne uczestnictwo w pracach samorządowych w Poznaniu

### **Informacje na Wikipedii**

[Olgięrd Rodziewicz-Bielewicz – WIKIPEDIA](#)

[Historia nazwiska i rodu](#)

### **Podmioty ze mną powiązane:**

– [Kustar](#) sp. z o.o. – start up

– [Halifax](#) – francuska czołowa firma doradcza, której jestem

przedstawicielem na Polskę

– Fundacja Taurus – jestem fundatorem i Przewodniczącym Rady Fundacji