

## **Pan Dariusz Fabiszewski**

Po prawie 30 latach na czołowych stanowiskach w wiodących firmach IT, Dariusz postanowił w 2017 roku zacząć dzielić się swoim doświadczeniem i filozofią z kolejnym pokoleniem, koncentrując się na:

- inicjowaniu i zarządzaniu relacjami z klientami,
  - wspieraniu zarządów zarówno MŚP, jak i korporacji w roli doradcy lub menedżera tymczasowego,
  - codziennych operacjach, w tym skalowalności, kulturze organizacyjnej czy systemach wynagrodzeń.
- Od 2017 – Doradca skupiający się na Zarządach i Sprzedaży
- od 2017 E-xim: doradztwo w zakresie codziennych operacji; system wynagrodzeń dla pracowników; strategia rynkowa, inicjowanie relacji z klientami, przygotowanie struktur do skalowania biznesu; wsparcie w przygotowaniach do IPO na NewConnect; wzrost obrotów: +20-30%
  - 2018 – 2019 Siemens BT Poland: rola Interim Managera w celu
    - rewitalizacji zespołu sprzedażowego z podejścia pasywnego na proaktywne, w tym projektowanie strategii wzrostu,
    - identyfikacji następcy i oceny zespołu,
    - oceny całej organizacji, w tym zdolności, klientów;
    - w wyniku tego:
      - redukcja etatów,
      - 50% więcej podpisanych umów w porównaniu do poprzedniego roku pomimo mniejszego zespołu,
      - 3 toksyczne projekty pod kontrolą
  - 2017 – 2018 Sevenet : doradztwo w zakresie podejścia do sprzedaży / zespołu; własne przychody ze sprzedaży 3 M USD; koncentracja na klientach korporacyjnych w sektorze użyteczności publicznej i górnictwa; od 04.2018: Członek Rady Nadzorczej
  - 2011-2017 – Dyrektor Krajowy, Cisco
    - przejęcie po kryzysie: redukcja OPEX; wzrost wolumenu biznesu z 105 M USD do 120 M USD,
    - poprawa ekosystemu partnerów poprzez m.in. wprowadzenie regularnych kwartalnych spotkań,
    - otwarcie jednego z trzech Centrum Operacyjnych Bezpieczeństwa w Krakowie z 500 etatami,
    - zwycięzca Great Place to Work w 2016 roku dla firm powyżej 500 etatów dzięki wprowadzeniu otwartej i przejrzystej komunikacji
- 2009-2011 - Starszy Konsultant, Departament Doradztwa Biznesowego IT, Ernst&Young
- wzrost wolumenu biznesu z 7 M USD do 16 M USD,
  - stworzenie działu Doradztwa Biznesowego IT: identyfikacja / rekrutacja talentów, ocena istniejących zasobów, coaching i mentoring,
  - działania sprzedażowe i rozwoju biznesu,
  - wsparcie w przygotowaniu i realizacji strategii, w tym (cyber)bezpieczeństwo
- 2003-2009 – Dyrektor Krajowy, IBM
- zyskowy wzrost z 150 M EUR do 450 M EUR,
  - zbudowanie współpracującego zespołu IBM z nastawieniem "can-do" / "wygrana" pomimo trudnego środowiska matrycowego; zastosowane podejście: otwarta komunikacja, celebrowanie pracy zespołowej, celebrowanie sukcesu,
  - wprowadzenie doskonałości operacyjnej w prognozowaniu i zarządzaniu CRM,
  - koncentracja na talentach poprzez edukację wysokich potencjałów, nominacja do "Best Practice for Diversity" przez centralę,
  - nominacja do IBM Golden Circle (3 najlepszych Dyrektorów Krajowych IBM każdego roku)

1999-2003 - Dyrektor Zarządzający, Fujitsu Siemens Computers

- pełna odpowiedzialność za P&L dla Polski, Czech, Rosji i krajów WNP,
- zyskowy wzrost z 60 M EUR do 120 M EUR,
- zbudowanie współpracującego zespołu CEE poprzedzonego wyzwaniem międzykulturowymi,
- region CEE uznany za najszybciej rozwijający się region przez 3 lata z rzędu

1996-1999 – Dyrektor Krajowy, SIEMENS

1991-1996 - Kierownik Sektora Publicznego, Kierownik ds. Kluczowych Klientów, Przedstawiciel Handlowy, IBM Polska

#### Wykształcenie

1997 - Babson College | Executive Business Education

1994 - Centrum Szkoleniowe IBM | Kadra o Wysokim Potencjale

1984 - Politechnika Warszawska | Magister Telekomunikacji