

MAGDALENA TACZANOWSKA CV

DANE OSOBOWE

- narodowość: Polska
- data urodzenia: 17/01/1971

PODSUMOWANIE

Doświadczona i zrównoważona liderka ludzi i zadań. Główne atuty - udowodniona odporność na presję, prowadzenie i dostarczanie złożonych projektów IT, skuteczne wdrażanie zmian organizacyjnych, osiąganie uzgodnionych celów biznesowych, rozwój ludzi, umiejętność motywowania zespołu do energicznej i efektywnej pracy.

ZATRUDNIENIE

2021 luty - do dziś

Świećcać
CEO

CEO i właścicielka Świećcać, firmy stworzonej w celu zwiększenia efektywności osobistej i korporacyjnej, dostarczającej wysokiej jakości usługi dla liderów i menedżerów, którzy chcą doskonalić siebie i swoje zespoły. Specjalizuje się w efektywności sprzedaży, demistyfikacji cyfryzacji, łagodzeniu procesów zmian i mentoringu. Usługi obejmują audyty i zwiększanie efektywności zespołów sprzedażowych, procesów cyfryzacji i projektów. Mentoring koncentruje się na rozwoju najlepszych talentów, rozwoju i awansie menedżerów oraz wzmocnieniu pozycji kobiet.

2017 lipiec – 2021 styczeń

Microsoft
Enterprise Commercial Lead
Członek Leadership Team
Pełnomocnik

Przewodzenie polskim przedsiębiorstwom w ich cyfrowej transformacji. Dostarczanie rozwiązań Microsoft dla klientów korporacyjnych w Polsce, obejmujących FSI, handel detaliczny, produkcję, ropę i gaz, usługi użyteczności publicznej i telekomunikację. Zarządzanie sprzedażą i osobami technicznymi zajmującymi się rozwiązaniami we wszystkich 3 chmurach Microsoft - ModernWorkplace, Azure i D365. Współpraca z partnerami, reprezentowanie firmy na wielu wydarzeniach i przedsięwzięciach. Odpowiedzialna za wyniki Microsoft w Polsce.

2013 październik - 2017 czerwiec

Microsoft
Dyrektor ds. sektora publicznego
Członek krajowego zespołu kierowniczego

Odpowiedzialna za sektor publiczny, raportowanie do Country GM, wzrost przychodów sektora publicznego i transformację do chmury. Jako członek LT odpowiedzialna za rozwój firmy, pozycjonowanie i strategię na rynku polskim.

2011 maj - 2013 wrzesień

Sygnity SA

Wiceprezes

Członek Zarządu jednej z największych polskich firm IT. Odpowiedzialna za sektor publiczny, infrastrukturalny, naftowo-gazowy i detaliczny. Zarządzanie ponad 700-osobowym zespołem o przychodach przekraczających 100 mln USD

Główne osiągnięcia: Wzrost sektora publicznego o 15% rok do roku, reorganizacja biznesu infrastrukturalnego i naftowo-gazowego/detalicznego, turnaround w ciągu 7 miesięcy, realizacja największych projektów w polskim sektorze IT.

2008 wrzesień – 2011 kwiecień

S&T Services Polska

Wiceprezes ds. sprzedaży

Country Manager

Prezes Zarządu

Odpowiedzialność za przychody i EBIT S&T w Polsce. Bezpośrednia odpowiedzialność za kluczowych klientów, HR i marketing. Reprezentowanie firmy na zewnątrz. Wprowadzenie koncepcji zarządzania przez wartości.

Odbudowa pionowego zespołu sprzedaży, zatrudnianie nowych osób. Wejście na nowe rynki.

Główne osiągnięcia: utrzymanie poziomu rentowności dla kraju, skuteczne wejście w zupełnie nowe obszary usług (konsulting i wdrożenia SAP). Największe wygrane SAP na polskim rynku - łączna wartość ponad 12 mln USD

2003 kwiecień - 2008 sierpień

S&T Services Polska

Dyrektor ds. sprzedaży, dyrektor ds. usług infrastrukturalnych, Członek zarządu.

Zarządzanie zespołem sprzedaży S&T (30 osób) podzielonym na sprzedaż pionową (publiczną, przemysłową, prywatną, finansową i bankową) i poziomą (infrastruktura i usługi). Opracowywanie strategii sprzedaży. Tworzenie budżetów sprzedaży. Wyznaczanie celów. Rozwój i coaching pracowników sprzedaży. Roczny wzrost o ponad 20% rok do roku.

Jako dyrektor ds. usług infrastrukturalnych odpowiedzialna za jedną z dwóch głównych jednostek biznesowych, zatrudniającą ponad 100 inżynierów, od mobilnych po konsultingowych. Ukierunkowany na EBIT jednostki biznesowej.

Jako członek zarządu odpowiedzialna za przychody i EBIT firmy, procesy i procedury firmy, coroczne przedłużanie rejestracji ISO9001.

Główne osiągnięcia: przekształcenie firmy ze straty w zysk ponad 1 mln EUR EBIT w ciągu 3 lat.

Wzrost biznesu usług zarządzanych o 20%, pozyskanie nowych klientów, wdrożenie nowego systemu help desk, rozpoczęcie projektu zwiększenia wykorzystania MS.

2002 czerwiec - 2003 marzec

Fujitsu Services Polska

Dyrektor sprzedaży, Członek zarządu.

Zarządzanie zespołem sprzedaży usług Fujitsu w Polsce (klienci rządowi, finanse i bankowość, handel detaliczny, media). Wyznaczanie celów, prognozowanie, mentoring. Zarządzanie projektami rozwojowymi na zamówienie dla Fujitsu Europe (Francja, Portugalia, Wielka Brytania).

1996 październik – 2002 czerwiec

ICL Polska

Retail Business Manager

Kierownik ds. sprzedaży rozwiązań

Odpowiedzialny za sprzedaż detaliczną, ubezpieczenia, relacje z partnerami, projekty rozwojowe dla innych części ICL (Francja, Portugalia, Wielka Brytania). Zaangażowany w definiowanie rozwiązań, sprzedaż i wdrażanie. Przygotowywanie danych sprzedażowych do prognoz finansowych dla kraju. Wdrożenie systemu Siebel CRM. Odpowiedzialność za rachunek zysków i strat

Zarządzanie zespołem sprzedaży dla jednostki biznesowej.

Główne osiągnięcia: dwucyfrowy wzrost zysku rok do roku

1991 listopad – 1996 październik

ICL Polska

Kierownik ds. sprzedaży, Account Manager

Odpowiedzialna za rozwój rynku, znajdowanie i ocenę klientów, budowanie lejka sprzedaży, negocjacje umów, zarządzanie cyklem sprzedaży dla klientów detalicznych. Zarządzanie nazwanymi klientami - Shell, Pepsico Restaurants (Pizza Hut, Taco Bell, KFC).

Główne osiągnięcia : Członek ekskluzywnego Atlas Club (overachievers z całego świata) przez 4 kolejne lata - ponad 120% realizacji celów.

1989 październik – 1991 listopad

International Computers Limited - Oddział w Polsce

Asystentka sprzedaży pracująca w dziale sprzedaży z naciskiem na dział bankowy.

Pomoc w codziennej pracy biurowej oraz korespondencji biznesowej, przygotowywanie prezentacji, umawianie i udział w spotkaniach biznesowych.

EDUKACJA

2022 Certyfikowany doradca Sparketype

2020 Change Management Practitioner Prosci

2011 Praktyk Sztuki NLP

2010 KinoMana - Hawajski nauczyciel pracy z ciałem

2009 International Coaching Community- Certyfikacja w zakresie coachingu biznesowego

2008 International Coaching Community - Certyfikacja coachingu

2005 Diploma in Professional Sales, CIM Cookham, Berkshire, Wielka Brytania

2003 MBA w Wyższej Szkole Biznesu/National Louis University

1996 Szkoła Główna Handlowa w Warszawie (SGH) Zarządzanie i marketing

Wiele szkoleń, w tym (między innymi):

Program sprzedaży, Techniki negocjacji, Techniki prezentacji, Zarządzanie terytorium, Finanse dla menedżerów niefinansowych, Program dla nowych menedżerów, Jakość - ISO 9001, Szkolenia produktowe, Zarządzanie sprzedażą, Wyzwania przywódcze

JĘZYKI

Polski	język ojczysty
Angielski	bardzo dobry
Niemiecki	dobry pasywny
Rosyjski	podstawowy
Włoski	podstawowy

ZAINTERESOWANIA

Ludzie i zastosowanie coachingu i mentoringu w biznesie
Kultura hawajska