

# SEBASTIAN

# JANUCHOWSKI



## FIRMA

RAWLPLUG S.A.

## STANOWISKO

BUSINESS DEVELOPMENT  
DIRECTOR DACH & CENTRAL  
EUROPE

## BRANŻA

ZAMOCOWANIA BUDOWLANE,  
ZAKUPY IT, BRANŻA PALIWOWA

## DOŚWIADCZENIE

20 LAT W OBSZARZE SPRZEDAŻY,  
A TAKŻE ZAKUPÓW W POLSCE I W  
EUROPIE

## NA CO DZIĘŃ ZAJMUJĘ SIĘ...

Zajmuję się planowaniem i wdrażaniem strategii sprzedaży w obszarze DACH & CE. Posiadam również doświadczenia z obszaru negocjacji oraz zakupów. Na co dzień współpracuje z dużymi organizacjami międzynarodowymi stawiając sobie za cel zapewnienie im odpowiedniego service level. Swoje doświadczenie zawodowe zebrałem pracując dla dużych organizacji polskich jak i międzynarodowych.

## CHCĘ BYĆ MENTOREM, PONIEWAŻ...

Główne powody to:

- Dzielenie się wiedzą i doświadczeniem ale także zdobycie nowych doświadczeń.
- Poszukujemy kandydatów do pracy w naszej organizacji, w obszarze rozwoju sprzedaży, kandydatów bez doświadczenia ale z pasją i potencjałem.
- Wsparcie dla Mentee w planowaniu kariery zawodowej.

## OD MENTEE OCZEKUJĘ...

Otwartości umysłu, pomysłu na to co Mentee chce/chciałby robić w najbliższych 1-5 latach i jaki jest Jego cel GIGANT.

## DLA MENTEE OFERUJĘ...

Przekazanie doświadczenia w obszarze zarówno sprzedaży jak i zakupów oraz racjonalne i "chłodne" spojrzenie na wiele zagadnień businessowych. Chętnie podzielę się swoimi doświadczeniami ze współpracy z dużymi organizacjami, zdobytymi zarówno jako sprzedawca jak i jako zakupowiec. Opowiem również o napotykanym trudnościach i jak sobie z nimi radzić, o porażkach i jak je wykorzystywać w przyszłości, bo przecież praca zawodowa nie składa się wyłącznie z samych sukcesów.

## PO PRACY LUBIĘ...

Po pracy lubię przede wszystkim spędzać czas z moją rodziną, bo tego czasu zawsze brakuje. Snowboard i rajdy samochodowe nie są obce.