

Tomasz Karpiński

tkarpiński@gmail.com ♦ kom. +48 992 588 685 ♦ pl.linkedin.com/in/tkarpinski

Ekspert ds. Zakupów Strategicznych

Profesjonalista z ponad 10 letnim doświadczeniem w obszarze Zakupów i Logistyki m.in. w branżach: farmaceutycznej, chemicznej, produkcyjnej i IT. Wysokie kompetencje i kwalifikacje w zarządzaniu projektami, optymalizacji procesów, prowadzeniu negocjacji oraz importu i eksportu. Doświadczenie w kategoriach: logistyka, produkcja, indirect oraz zakupy technologiczne. Biegły Angielski, magister Ekonomii SGH.

- Trade Compliance
- Strategic Sourcing
- Total Cost of Ownership
- Import / Eksport
- Kontrakty Globalne
- Procesy i optymalizacja
- Zarządzanie Łańcuchem Dostaw
- ERP (SAP, Oracle)
- Audyt Jakości
- Dobre Praktyki Produkcyjne GMP
- ISO 9001:2000

Kariera zawodowa

XXXX

2012 – 2014

Kierownik ds. Zakupów Strategicznych

Zarządzanie zakupami dla projektu utrzymania sieci Netii, negocjacje z dostawcami produktów i usług, współpraca z klientami wewnętrznymi, tworzenie strategii zakupowych, negocjacje umów handlowych, współzarządzanie projektem, raportowanie oszczędności, rola Strategic Sourcing Manager i Supplier Relationship Manager, zarządzanie kategorią zakupów logistycznych (magazynowanie, transport) na rynek Europy Centralnej.

- Negocjacje kontraktów z podwykonawcami na utrzymanie sieci XXXX.
Przeprowadzenie negocjacji z 4 głównymi podwykonawcami, podpisanie 4 umów ramowych zapewniających 10% oszczędności. W rezultacie Ericsson zaoszczędził 1 mln EUR i projekt transformacji został zakończony sukcesem.
- Negocjacje warunków z podwykonawcami firmy.
Przeprowadzenie negocjacji z 4 głównymi podwykonawcami dotyczącymi wydłużenia okresu płatności z 30 do 60 dni. W rezultacie osiągniętych ustaleń poprawił się Working Capital, a firma osiągnęła oszczędności rzędu 100 000 EUR rocznie.
- Rozwiązanie sytuacji kryzysowej z głównym podwykonawcą.
Jeden z dostawców nie spełniał warunków SLA. Przy rozwiązywaniu umowy pojawiły się rozbieżności dotyczące zapisów umowy. W wyniku negocjacji podwykonawca obniżył roszczenia o 150 000 PLN i sprawa została zakończona polubownie.

XXXX

2010 – 2012

Starszy Specjalista – Negocjator

Nadzór i organizacja procesów przetargowych dla kluczowych projektów B2B, negocjacje z dostawcami, analiza prawna i handlowa oraz nadzór wykonania umów, implementacja kontraktów globalnych, zarządzanie lub współudział w zespołach projektowych.

- Wygranie przetargu dla firmy XXX i dostawa dla XXXXA.
Sprawne przeprowadzenie postępowania przetargowego, które zakończyło się wygraną dla XXX i dostawą systemu dla XXXA. Uzyskane oszczędności: 150 tys. EUR od cen z Umowy Ramowej.

XXXX, Starszy Specjalista – Negocjator, cd.

- Zakupy i dostawa sprzętu dla UEFA (EURO 2012) przez firmę xxxx.
Opracowanie Zapytania Ofertowego do xxxp, analiza ofert dostępnych na rynku, negocjacje umowy z naciskiem na SLA i terminy dostaw. W rezultacie podpisanie umowy przynoszącej oszczędności 300 000. PLN.

XXXX Europe, Dublin

2009 – 2009

European Sourcing and Procurement Specialist (kontrakt 6 msc.)

Zarządzanie kontraktami, zarządzanie projektami zakupowymi (wybór operatora logistycznego, optymalizacja warunków płatności, racjonalizacja dostawców), procesowanie zamówień, kontrola procesu zakupowego, koordynowanie dostaw i organizowanie odpraw celnych, opracowywanie oraz szkolenie pracowników z zakresu procedur zakupowych oraz systemu Oracle

- Odzyskanie podatku VAT za dostawy towaru do Szwajcarii.
Odzyskanie ok. 100 tys. CHF VAT-u ze Szwajcarii. Wprowadzenie nowych procedur archiwizacji dokumentów celnych, co doprowadziło do odzyskiwania VAT-u ze Szwajcarii na bieżąco. Poprawienie tym samym „cash flow” firmy xxx.

XXXX Pharmaceuticals, Dublin

2008 – 2008

Supply Chain Coordinator CEE (kontrakt 6 msc.)

Koordynacja projektu związanego z tworzeniem nowego modelu dystrybucji, współdział w tworzeniu oddziałów grupy xxx CEE, nadzór nad podpisaniem umów dystrybucyjnych, tworzenie nowego łańcucha dostaw opartego o składy konsygnacyjne, współtworzenie nowego modelu fakturowania i raportowania w SAP, współpraca z operatorem logistycznym i Działem Obsługi Klienta nad poprawą jakości i terminowości dostaw

- Stworzenie nowego modelu dystrybucji.
Przeprowadzenie audytu firm dystrybucyjnych w 5 krajach (Polska, Czechy, Słowacja, Słowenia, Węgry). Opracowanie plan audytu, odwiedzenie dystrybutorów i uzyskanie wiedzy, popartej certyfikatami i odpowiedziami na pytania audytowe. Doprowadzenie do podpisania 6 umów dystrybucyjnych w w/w krajach, stworzenie nowego modelu dystrybucji opartego o składy konsygnacyjne.

XXXX, Warszawa

2006 – 2007

Specjalista ds. Zakupów (IT, sieć, administracja, logistyka)

Współtworzenie działu zakupów w projekcie start-up, nadzór nad procesem zakupów produktów i usług, analiza rynku dostawców, organizacja procesów przetargowych, negocjacje z dostawcami, kontrola realizacji kontraktów, organizacja i nadzór nad odprawami celnymi, analiza umów handlowych, monitorowanie dostaw, ocena dostawców

- Zakup systemu do nagrywania rozmów dla Kancelarii Tajnej.
Przeprowadzenie z klientem wewnętrznym procesu wyboru dostawcy. W wyniku negocjacji uzyskanie 17% rabatu w stosunku do ceny wyjściowej i podpisanie umowy na zakup systemu. Dostawa i instalacja systemu odbyła się na czas, zgodnie z wymogami prawa. Uzyskanie 17% oszczędności, około 150 tys. USD.

XXXPolska, Warszawa

2005 – 2006

Specjalista ds. Kontraktów i Logistyki (Polska, Litwa, Łotwa, Estonia)

Nadzór na procesem obsługi logistycznej kontraktów, analiza rynku usług logistycznych, wybór optymalnych rozwiązań transportowych, magazynowych i celnych, negocjacje z dostawcami usług logistycznych, tworzenie procedur importowych i eksportowych, udział w procesach przetargowych, organizacja transportu i odpraw celnych, monitorowanie dostaw, doradztwo celne i podatkowe, nadzór nad prawidłową obsługą klienta

XXXX Warszawa

2004 – 2005

Specjalista ds. Zakupów (usługi transportowe)

Nadzór nad procesem zakupu i obsługi usług transportowych, negocjacje umów z dostawcami usług kurierskich, kontrola kosztów oraz zgodności wykonywanych usług z umowami, tworzenie i realizacja procedur i strategii zakupowych.

- Postępowanie reklamacyjne

Dokonanie analizy faktur od dostawcy logistycznego firmy XXXX. Złożenie skutecznej zbiorczej reklamacji faktur. Odzyskanie przez XXXX ok. 250 tys. PLN.

SSSS Polska, Warszawa

1999 – 2004

Specjalista ds. Logistyki (od 2002 także Pełnomocnik Zarządu ds. Systemów Jakości)

- Obniżenie kosztów transportu.

Negocjacje stawek frachtowych przez Dział Importu dla większych transportów.

Obniżenie kosztów spedycyjnych krajowych i zagranicznych o 20 – 30%. Wprowadzenie zasady konkurencyjności w procesie zamawiania usług spedycyjnych.

- Negocjacje z producentami surowców chemicznych dla branży: kosmetycznej, spożywczej, chemii budowlanej.

- Kluczowi klienci: XXXX, XXXX, BXXXX, XXXX

MXXXX, Warszawa

1995 – 1997

Asystent Handlowy

Wykształcenie:

SGH, Warszawa

2004 – 2006

Magister ekonomii (Stosunki Międzynarodowe)

Wyższa Szkoła Handlu i Prawa im. R. Łazarskiego w Warszawie

2001 – 2004

Licencjat z ekonomii i logistyki (Ekonomia/Logistyka w Handlu Zagranicznym)

First Business Collage

1993 - 1995

Policealne Studium Handlowe, Handel Zagraniczny

Dodatkowe umiejętności

Angielski – płynny (poziom C1) / Niemiecki – podstawowy (poziom A2) / Rosyjski – podstawowy (poziom A2) / Obsługa programów: pakietu MS Office, Lotus Notes, SAP, Oracle,