

Robert Warszawski

k.: 666 333 836 / m.: robert.warszawski@gmail.com / pl.linkedin.com/in/robertwarszawski/

Dyrektor Zarządzający

Rozwój Biznesu • Operacje/Procesy • Ubezpieczenia i Bankassurance

- Doświadczony menadżer z kilkunastoletnim doświadczeniem w branży ubezpieczeniowej.
- Doświadczenie w kompleksowym zarządzaniu i kontrolą działalności spółek, tworzeniu i realizacji strategii i projektach strategicznych.
- Ponad 10-letnie doświadczenie w zarządzaniu zespołem.
- Znajomość specyfiki produktów majątkowych i życiowych w szczególności bancassurance ubezpieczeń leasingowych i odpowiedzialności cywilnej.
- Wykształcenie wyższe ubezpieczeniowe oraz podyplomowe studia menadżerskie.

DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE

XXXX Sp z o.o.

Firma specjalizująca się w kompleksowej obsłudze średnich i dużych podmiotów gospodarczych w zakresie ubezpieczeń, głównie na obsłudze ryzyk związanych z projektowaniem i realizacją inwestycji budowlanych.

Wiceprezes Zarządu/Dyrektor ds. Produktów Ubezpieczeniowych

2010+

Opracowanie strategii rozwoju Spółki, odpowiedzialność za działalność operacyjną, przygotowywanie planów finansowych, politykę marketingową, działalność handlową, spójną ze strategią politykę HR, opracowanie i realizacji motywacyjnych systemów wynagradzania pracowników Spółki.

- Uzyskanie 120% wzrostu przychodów w zakresie dodatkowych ubezpieczeń zawodowych OC xxxx oraz 140% wzrost przychodów w zakresie OC działalności gospodarczej xxxxx i xxxx poprzez opracowanie koncepcji i wprowadzenie cyklu szkoleń dla xxxxx.
 - W kolejnych latach prowadzenia szkoleń trend wzrostu dla powyższych ubezpieczeń kształtował się na poziomie od 109% do 115% przychodu.
- Stworzenie i nadzorowanie wdrożenia programu xxxx Profit pozwalającego członkom xxxxxxxx xxxxx xxxx posiadającym ubezpieczenia obowiązkowe na zawieranie dobrowolnych prywatnych umów ubezpieczeń
 - Program miał za zadanie wykorzystanie potencjału xxxx zrzeszającej 120 tys członków
 - Negocjacje warunków ubezpieczeń z TU, stworzenie portalu umożliwiającego zawieranie umów online, stworzenie programu lojalnościowego uprawniającego do korzystania z xxxx Profit
 - Wprowadzenie xxxx Profit pozwoliło na cross-selling na poziomie 20%.
- Opracowanie koncepcji rozbudowania sieci sprzedaży wykorzystując część zasad marketingu wielopoziomowego.
 - Stworzenie i wyszkolenie 20 osobowej grupy sprzedawców usług brokerskich.
 - W rezultacie firma pozyskała nowych, znaczących klientów: xxxx, xxxx, xxxx, xxxx

Wiceprezes Zarządu/Dyrektor ds. Produktów Ubezpieczeniowych cd.

- Stworzenie i nadzór wdrożenia koncepcji wykorzystania komunikacji w internecie.
 - Wdrożenie nowej strony www, stworzenie profili w serwisach społecznościowych i branżowych, budowa bazy klientów i implementacja programu do emailingu
 - W rezultacie regularnych akcji promocyjnych uzyskanie dodatkowej dosprzedaży produktów na średnim poziomie 15 polis miesięcznie

ABC S.A.

Z-ca Dyrektora Centrum Operacji Ubezpieczeniowych	2008 – 2010
Koordynator Obsługi Sprzedaży w Zespole XX	2007 – 2008
Z-ca Kierownika Projektu (System i Budowa Centralnej Bazy Danych Klientów)	2004 – 2007
Główny Specjalista	1998 – 2004

Udział w reorganizacji Pionu Operacji, zarządzanie i organizacja Centrum, tworzenie i obsługa back-office oraz front office klienta korporacyjnego, zarządzanie projektami strategicznymi, standaryzacja jakości obsługi klienta.

- Utworzenie centralnego zespołu do obsługi umów bancassurance. Scentralizowanie obsługi umów bancassurance umożliwiło przeprowadzenie diagnozy procesu sprzedażowego, zapewnienie spójności raportowania wielowymiarowego dla biur produktowych i sprzedażowych.
 - W efekcie ABC SA rozwijał współpracę z Bankami (nowe umowy z BBB i BBBB) i powiększał sprzedaż w segmencie bancassurance
- Opracowanie optymalizacji procesów umów zawieranych centralnie prowadzące do 40% obniżenie kosztów przy zachowaniu najwyższej efektywności obsługi sprzedaży oraz coroczną realizacją celów na poziomie ponad 120%.
- Opracowanie koncepcji i nadzór wdrożenia XXXX. W wyniku wdrożenia nastąpiła optymalizacja procesów obsługowych i operacyjnych, firma uwolniła około 800 etatów w całej Polsce, obniżając koszty i zmniejszając zatrudnienie zgodnie z ogólną strategią firmy przyjętą na lata 2008-2012.
- Poprawienie obsługi operacji ubezpieczeniowych w produktach finansowych oraz produktach przeznaczonych dla klienta korporacyjnego poprzez wprowadzenie automatycznej obsługi operacji ubezpieczeniowych w poszczególnych segmentach korporacji.
- Wykrycie luk w systemie informatycznym, w projekcie o budżecie 50 mln EUR. W wyniku interwencji firma zaoszczędziła 40 mln EUR na wdrożeniu systemu i oprogramowania, które nie były dostosowane do wymogów polskiego prawa dotyczącego ochrony danych osobowych.
- Opracowanie systemu jakości obsługi klienta oraz tworzenie i obsługa programów jakościowo lojalnościowych dla klientów. W efekcie Spółka uzyskała procedury standaryzujące jakość obsługi klienta i rozpoczęła długofalowe działania utrzymaniowe skierowane do wyselekcjonowanej grupy klientów.

EDUKACJA I SZKOLENIA

Akademia Ekonomiczna w Poznaniu 2002 - 2003
Podyplomowe Studia Menedżerskie

Wyższa Szkoła Ubezpieczeń i Bankowości w Warszawie 1993 – 1998
Finanse i bankowość w zakresie diagnostyki ryzyk technicznych i ekonomicznych
oraz likwidacji szkód ubezpieczeniowych

Wybrane szkolenia:

Zintegrowany system zarządzania szkoleniami • Podstawy Strategii Marketingowej w
Towarzystwie Ubezpieczeniowym

INNE INFORMACJE

Komputer/IT: Bardzo dobra znajomość pakietu MS Office, umiejętność opracowywania założeń
na specjalistyczne systemy komputerowe (bazy danych, CRM), sprawne wykorzystywanie
nowoczesnych narzędzi.

Uprawnienia: Zezwolenie nr 999999/XXX na wykonywanie czynności agenta
ubezpieczeniowego; prawo jazdy kat B

Dodatkowe umiejętności: Rozwinięte umiejętności trenerskie umożliwiające prowadzenie
szkoleń,

Biegły Angielski