

ŁUKASZ FOJT

Doświadczenie

2017 – obecnie jako Wiceprezes Zarządu SPC-2 Sp. z o.o. z siedzibą w Wysogotowie

Przeprowadzenie z sukcesem procesu pozyskania kontraktu na zaprojektowanie i wykonanie robót w ramach projektu „Budowa infrastruktury systemu ERTMS/GSM-R na liniach kolejowych PKP Polskie Linie Kolejowe S.A” wraz z przygotowaniem oferty oraz negocjacją warunków,

- Zbudowanie od podstaw zespołu realizującego kontrakt,
- Nadzór i zarządzanie nad realizacją kontraktu w tym budżetu kosztów,
- Negocjacje warunków z kluczowymi dostawcami,
- Negocjacje i utrzymywanie relacji biznesowych z Członkami Konsorcjum oraz Zamawiającym,
- Aktywny udział w pracach konsorcjum i podejmowanie strategicznych decyzji.

2014 – obecnie jako Członek Zarządu AGNES S.A. z siedzibą w Rogoźnie

- Proces przekształcenia w spółkę akcyjną,
- Proces połączenia spółki AGNES S.A. z dwoma podmiotami z grupy celem optymalizacji kosztowej i osiągnięcia efektu synergii,
- Reorganizacja i wyznaczenie nowych kierunków rozwoju i celów strategicznych firmy z ukierunkowaniem na wykonawstwo zleconych projektów inwestycyjnych branży budowlanej,
- Nadzór i zarządzanie realizacją projektów inwestycyjnych w branży budowlanej w tym deweloperskiej, kubaturowej, instalacyjnej oraz teletechnicznej. Negocjacje warunków umów, cen z Inwestorami oraz Podwykonawcami. Bezpośrednia kontrola budżetu kosztów jak i harmonogramów postępu prac,
- Pozyskiwanie zleceń wykonawczych nowych projektów inwestycyjnych oraz negocjacje ich warunków,
- Wdrażanie nowych systemów zarządczych i informatycznych celem przyspieszenia procesów decyzyjnych oraz kontrolingu.

2004 – 2014 jako Dyrektor Zarządzający dla FH AGNES Agnieszka Fojt

- Handel hurtowy materiałami instalacyjnymi – negocjacje cen zakupów, akwizycja, pozyskiwanie klientów, zarządzanie zespołem sprzedawców,
- Produkcji kształtek segmentowych i studni monolitycznych – pozyskanie środków unijnych na rozpoczęcie produkcji, zakup maszyn wraz z dostosowaniem zakładu do celów produkcyjnych – zarządzanie produkcją,
- Realizacja i zarządzanie projektami inwestycyjnymi w branży instalacyjnej.

2012 – 2016 jako Prezes Zarządu AXE PROMOTION Sp. z o.o.

- Przeprowadzenie procesu restrukturyzacji i wyznaczenia nowych kierunków rozwoju i celów strategicznych,
- Przeprowadzenie procesu budowy nowego zakładu produkcyjnego w zakresie obróbki stali wraz z pozyskaniem finansowania na zakup maszyn,
- Nadzór i zarządzanie produkcją w pierwszym etapie jej realizacji,
- Budowa od podstaw zespołu technologiczno-produkcyjnego,
- Negocjacje z odbiorcami i dostawcami,
- Akwizycja nowych zleceń i klientów.

2000 – 2004 jako Dyrektor handlowy Grudnik Sp. z o.o.

- Od 2000 r. do 2001 r. Przedstawiciel handlowy,
- Od 2001 r. do 2002 r. Regionalny Kierownik Sprzedaży,
- Od 2002 r. do 2004 r. Dyrektor handlowy,
- Budowanie sieci sprzedaży,
- Obsługa klientów strategicznych,

- Akwizycja nowych klientów i dostawców,
- Wprowadzenie nowych produktów i rozszerzanie oferty,
- Budowanie zespołów sprzedażowych,
- Szkolenia przedstawicieli handlowych,
- Obsługa kluczowych inwestycji budowlanych w Polsce.

Wykształcenie

Zespół Szkół im. Hipolita Cegielskiego Rogoźnie – profil ekonomiczny – wykształcenie średnie,
Wyższa Szkoła Komunikacji i Zarządzania w Poznaniu – kierunek Zarządzanie i Ekonomia – przerwane
w związku z dużą ilością obowiązków zawodowych – rozwój sieci sprzedaży w Polsce,
Uczestnik wielu szkoleń w zakresie sprzedaży, negocjacji, szkoleń branżowych o tematyce
instalacyjno-budowlanej,
Język: Rosyjski – dobry

Profil

Skuteczny menedżer specjalizujący się w branży budowlanej, produkcyjnej oraz handlowej. W okresie 20 lat pracy zawodowej m.in. zbudował od podstaw i zarządzał firmami budowlanymi oraz produkcyjnymi, które z sukcesem realizowały duże projekty inwestycyjne w tym instalacyjne, teletechniczne, kubaturowe jak i deweloperskie. Nie bojąc się nowych wyzwań inwestuje również i wspomaga swoim doświadczeniem start-up w branży internetowej rozszerzając tym samym swoje kompetencje.