

MS

Michał Sznee

DYREKTOR HANDLOWY/ DYREKTOR REALIZACJI

BRANŻA INSTALACYJNA HVAC / GENERALNE WYKONAWSTWO



Dwudziestoletnie doświadczenie w branży budowlanej instalacyjnej. Projektowanie, realizacja, budowa struktur firm, negocjacje umów, aktywność sprzedażowa. Znajomość specyfiki pracy dla Inwestora, Generalnego Wykonawcy, firm branżowych, prowadzenia realizacji dla Inwestorów zastępczych. Znajomość branży od strony technicznej, finansowej i formalnej.

DANE KONTAKTOWE

NUMER TELEFONU

+48 690 170 770

E-MAILmichal.sznee@gmail.com

DOŚWIADCZENIE

■ Senior Manager/Dyrektor Regionu ds. Ofert

02.2024-obecnie

Spec Bau Polska sp. z o.o., Warszawa

Spółka Generalnego Wykonawstwa specjalizująca się w budownictwie obiektów przemysłowych oraz retail.

Zakres obowiązków:

- Rozwój rynku Generalnego Wykonawstwa w regionie Polski Centralnej
- Zbudowanie zespołu ofertowego Generalnego wykonawstwa dla regionu Polski Centralnej, Wschodniej i Północnej
- Prowadzenie ofertowania obiektów kubaturowych (retail, produkcja,
- Przygotowanie i prowadzenie przetargów na generalne wykonawstwo dużych obiektów przemysłowych, m. in. w branży automotive
- Rozwój spółki zależnej w branży instalacji sanitarnych
- Budowanie struktury biura regionalnego oraz zależnej spółki instalacyjnej
- Pozyskiwanie kontraktów instalacyjnych dla zależnej spółki instalacyjnej
- Realizacja kontraktów instalacyjnych w zakresie HVAC i instalacji tryskaczowych
- Pełna odpowiedzialność za proces ofertowania zakresów instalacji, wraz z optymalizacjami.
- Pełna odpowiedzialność za kontraktację zakresów prac instalacyjnych dla wszystkich kontraktów prowadzonych przez spółkę.

Podsumowanie:

- *Zbudowanie nowej, w pełni samodzielnej operacyjnie odpowiadającej za odrębną linię biznesową komórki w organizacji realizującej kompleksowe wykonawstwo inwestycji budowlanych.*
- *Pozyskiwanie kontraktów na rynku zewnętrznym dla zarządzanej komórki*
- *Prowadzenie ofertowania dla potrzeb Generalnego Wykonawstwa w centralnym rejonie Polski*

Osiągnięcia:

- *Uzyskanie wyników finansowych realizowanych kontraktów powyżej założeń budżetowych*
- *Skuteczna kontraktacja firm podwykonawczych w ramach generalnego wykonawstwa z wynikami do 25% poniżej zakładanego budżetu.*

■ Dyrektor Działu Realizacji Instalacji

09.2019-02.2024

ZPR S.A., Murator IBS sp. z o.o. (Grupa ZPR Media), Warszawa

Spółka gromadząca kompetencje techniczne w jednej z największych grup medialnych w Polsce. Realizacja zadań dla Klientów wewnątrz grupy i Klientów zewnętrznych.

Pozyskiwanie i realizacja kontraktów w zakresie instalacji sanitarnych, nadzór techniczny nad realizacjami kontraktów. Zarządzanie bieżącą działalnością działu w zakresie technicznym, personalnym i finansowym.

Zakres obowiązków:

- Realizacja kontraktów od strony technicznej i finansowej
- Zarządzanie zespołem ofertowym w zakresie przygotowania ofert, optymalizacji technicznej i finansowej
- Opracowanie, zatwierdzanie i kontrola budżetów ofertowych i realizacyjnych
- Wybór Dostawców i Podwykonawców dla realizowanych zadań
- Prowadzenie realizacji kontraktów - nadzór nad zespołem realizacyjnym w zastępstwie
- Prowadzenie działań sprzedażowych prowadzących do pozyskania kontraktów w zakresie wykonawstwa instalacji
- Opracowanie standardów i wytycznych prowadzenia prac instalacyjnych w realizacjach pozyskiwanych kontraktów

Podsumowanie:

- *Zbudowanie nowego, w pełni samodzielnego, odpowiadającego za odrębną linię biznesową działu, w organizacji zatrudniającej ponad 1000 osób, w grupie spółek realizujących szerokie spectrum założeń biznesowych wymagających własnych inwestycji budowlanych*
- *Pozyskiwanie i realizacja kontraktów na rynku zewnętrznym dla zarządzanego działu*

Osiągnięcia:

- *Utrzymywanie rentowności działu powyżej założeń*
- *Skuteczna realizacja pozyskanych kontraktów*

■ Commercial/Technical Manager

02.2017-08.2019

Rabot Dutilleul/RD Instalacje, Warszawa

Spółka należąca do dużej francuskiej grupy budowlanej, prowadzącej operacje we Francji, Belgii, Niemczech i Polsce, zatrudniającej 2000 osób i osiągnięcej obrót 800 mln Euro rocznie.

Stworzenie polityki sprzedażowej i operacyjnej spółki instalacyjnej działającej w ramach dużej, międzynarodowej grupy budowlanej.

Aktywne poszukiwanie zleceń, ofertowanie, negocjacje, doradztwo techniczne w trakcie realizacji kontraktów.

Zakres obowiązków:

- Poszukiwanie kontraktów wykonawczych w branży instalacyjnej, analiza rynku, zwiększanie portfolio Klientów
- Zarządzanie zespołem ofertowym w zakresie przygotowania ofert, optymalizacji technicznej i finansowej
- Negocjacje warunków kontraktów z Klientami, analiza dokumentów formalnych
- Wybór Dostawców i Podwykonawców dla realizowanych zadań
- Współpraca z zespołem realizacyjnym w trakcie przygotowania produkcji wygranych kontraktów
- Prowadzenie realizacji kontraktów - nadzór nad zespołem realizacyjnym w zastępstwie Dyrektora Technicznego, wsparcie techniczne
- Współpraca z działem HR, działem finansowym oraz działem prawnym z zakresie realizacji
- Raportowanie do Zarządu podejmowanych działań

Podsumowanie:

- Szereg sukcesów sprzedażowych w tym:
- kontrakt na kompleksowe wykonanie instalacji mechanicznych w dwóch stacjach Metra Warszawskiego
- kontrakt na kompleksowe wykonanie prac instalacyjnych w 4 gwiazdkowym hotelu we Wrocławiu
- kontrakt na prace instalacyjne mające na celu poprawę działania instalacji mechanicznych w znanej Galerii handlowej
- kontrakt na wymianę źródeł chłodu w istniejącym i działającym centrum handlowym w Warszawie

■ Dyrektor Oddziału Warszawa

01.2016-02.2017

Euroklimat sp. z o.o. sp. k., Poznań/Warszawa

Jedna z największych polskich firm wykonawczych w branży instalacyjnej.

Zbudowanie oddziału firmy, rekrutacja zespołu, pozyskiwanie zleceń, ofertowanie, negocjacje, realizacja kontraktów instalacyjnych.

Zakres obowiązków:

- Utworzenie oddziału firmy w Warszawie
- Zbudowanie zespołu ofertowego, prowadzenie rekrutacji kadry technicznej dla realizacji w regionie Polski Centralnej
- Budowanie relacji z obecnymi i przyszłymi Klientami firmy w celu pozyskania kontraktów
- Pełnienie funkcji technicznych i nadzoru nad częścią realizacji w regionie
- Kontrola nad kontraktami realizowanymi przez firmę w regionie, wsparcie kadry realizacyjnej
- Współpraca z Dyrekcją Sprzedażową w ramach tworzenia spójnej polityki sprzedażowej
- Współpraca z Dyrektorem ds. Realizacji w zakresie realizowanych inwestycji
- Raportowanie do Zarządu i wyznaczanie celów krótko i długoterminowych rozwoju podległej jednostki organizacyjnej

Podsumowanie:

- Stworzenie i kompleksowe prowadzenie oddziału firmy, w zakresie rekrutacji, zarządzania zespołem, wsparcie pracowników realizacyjnych delegowanych do pracy w Warszawie
- Zbudowanie wizerunku marki w regionie Współpraca z działami IT, HR, Controllingu.
- Nawiązanie i utrzymywanie relacji z obecnymi i przyszłymi Klientami w firmie w podległym regionie
- Odpowiedzialność za negocjacje w zakresie technicznym i finansowym

Osiągnięcia:

- Pozyskanie przez firmę rozpoznawalnych kontraktów w Warszawie na bazie prowadzonych działań ofertowych i sprzedażowych

■ Dyrektor ds. Realizacji/Dyrektor handlowy

04.2009-12.2015

Maximus Engineering sp. z o. o., Warszawa

Łączenie funkcji realizacyjnych i handlowych.

Zarządzanie procesem pozyskiwania kontraktów oraz realizacją.

Zakres obowiązków:

- Pozyskiwanie zamówień dla firmy, reprezentowanie spółki w kontaktach z Klientami
- Nadzór nad działem ofertowania, prowadzenie w tym procesów optymalizacji kosztów na etapie składania ofert i pozyskiwaniu kontraktów

- Nadzór techniczny i finansowy prowadzonych kontraktów, wraz z doborem zasobów osobowych
- Wybór Podwykonawców i dostawców dla realizowanych kontraktów
- Nadzór techniczny i finansowy prowadzonych kontraktów, wraz z doborem zasobów osobowych
- Współpraca z Radcą prawnym w zakresie negocjowanych i podpisywanych umów o roboty budowlane

Podsumowanie:

- *Stworzenie od podstaw organizacji firmy*
- *Opracowanie kierunku rozwoju, wyznaczenie celów długoterminowych i ich realizacja*
- *Pozyskiwanie kontraktów, umożliwiających dalszy rozwój*
- *Prowadzenie firmy w zakresie rekrutacji, zarządzania zespołem, delegowania zadań, prowadzenia ocen pracowników, wyznaczania celów krótko i długoterminowych*
- *Rozwój w zakresie ilości i wielkości pozyskiwanych zleceń Rozwój firmy w zakresie organizacyjnym*
- *Pozyskanie i realizacja projektów dla czołowych firm na rynku (SKANSKA S.A., WARBUD S.A , PORR POLSKA, M&R sp. z o.o.)*
- *Pozyskanie i realizacja projektów bezpośrednio dla niemieckich inwestorów (Union Investment, UBS Real Estate) w zakresie modernizacji ii przebudów budynków biurowych*

Osiągnięcia:

- *Zbudowanie portfela zamówień pozwalającego na ciągłość działań i rozwój organizacji*

■ **Kierownik Robót Sanitarnych**

04.2007-03.2009

Inskat, Warszawa

Nadzór nad prowadzeniem robót instalacyjnych na kilku budowach jednocześnie.

Zakres obowiązków:

- Prowadzenie nadzoru nad pracami instalacyjnymi na budowach.
- Nadzór nad pracownikami i podwykonawcami, koordynacja prac oraz comiesięczne rozliczanie
- Przygotowywanie budżetów i wycen budów
- Logistyka dostaw, wybór dostawców, negocjacje warunków handlowych i cen Udział w odbiorze przez Inspektora Nadzoru Inwestorskiego wykonanych prac
- Współpraca z projektantami obiektów, w zakresie kolizji projektowych
- Bieżące rozliczanie prowadzonych budów z Zamawiającymi Wykonywanie dokumentacji powykonawczej obiektów

Podsumowanie:

- *Usprawnienie organizacji firmy*
- *Prowadzenie kilku realizacji w jednym czasie -doskonała organizacja pracy Zarządzanie procesami realizacyjnymi i zakupowymi w ramach prowadzonych robót*

■ **Kierownik Robót Branżowych**

09.2003-03.2007

Warbud S.A, Warszawa

Nadzór nad prowadzeniem robót instalacyjnych.

Zakres obowiązków:

- Prowadzenie nadzoru nad pracami instalacyjnymi budynków mieszkalnych, handlowych, medycznych, m.in: Motorowa 2, Floriańska, Blue City, Akacje IX, Wąwozowa, Marina Mokotów

(pięć budynków), Centralny Szpital Kliniczny M.S.W.i.A.-Remont Pawilonu Głównego.

- Zamawianie materiałów i prowadzenie logistyki dostaw, w celu zachowania ciągłości robót.
- Koordynacja i nadzorowanie prac podwykonawców.
- Udział w odbiorach przez Inspektorów Nadzoru Inwestorskiego.
- Kontrola i weryfikacja dokumentacji wykonawczej, współpraca z Projektantami obiektów, w zakresie realizacji i zmian rozwiązań technicznych.
- Bieżące rozliczanie z Inwestorem (obmiary powykonawcze)
- Kontrola prac dodatkowych i rozliczania ich z Inwestorem Tworzenie dokumentacji powykonawczej.

• **Podsumowanie:**

- *Znajomość realizacji różnego rodzaju budynków, poznanie funkcjonowania dużej firmy Generalnego Wykonawstwa*
- *Praca przy remoncie Pawilonu Głównego szpitala MSWiA w Warszawie-budowa od nowa 100% instalacji sanitarnych/HVAC, instalacji gazów medycznych, zewnętrznych instalacji tlenowych wraz z postawieniem zbiornika tlenu, wykonaniem przyłączy wodno-kanalizacyjnych i ciepłych do budynku*

■ Asystent projektanta

09.2003-03.2007

T&M Projekt, Geoclima, MOPP, Warszawa

Zakres obowiązków:

- Opracowanie projektów wykonawczych wentylacji mechanicznej oraz klimatyzacji obiektów biurowychm.in. Antares, Cirrus w Warszawie, Motorola Software Centre w Krakowie oraz wiele innych budynkówhandlowych, użyteczności publicznej
- Udział w uzgodnieniach z Architektami, Inwestorem
- Udział w koordynacjach realizacyjnych z Wykonawcami, w ramach nadzoru autorskiego

Podsumowanie:

- *Nauka samodzielnego prowadzenia projektu w zakresie opracowania, uwzględniania zmian powstałych w procesie inwestycji*
- *Pomiary i regulacja instalacji wentylacji mechanicznej hotelu Hyatt w Warszawie, weryfikacja dokumentacji wykonawczej/powykonawczej*

EDUKACJA

- Politechnika Warszawska, Wydział Inżynierii Środowiska, specjalizacja Wentylacja i Klimatyzacja, studia magisterskie, Warszawa
- Tytuł pracy dyplomowej: Projekt i porównanie dwóch różnych systemów klimatyzacji dla salonu samochodowego Mercedes-Benz w Zabrze

UMIĘJĘTNOŚCI

- Doświadczenie w prowadzeniu kontraktów instalacyjnych po stronie Inwestora, Generalnego Wykonawcy oraz firm branżowych
- Doświadczenie w pozyskiwaniu kontraktów. Negocjacje handlowe oraz formalne umów z Klientami, Podwykonawcami i Dostawcami
- Umiejętność tworzenia budżetów zadań inwestycyjnych
- Umiejętność oceny sytuacji, analiza zagrożeń, korzyści, identyfikacja ryzyk, ocena możliwych roszczeń po obu stronach procesu budowlanego.
- Zaangażowanie w prowadzone działania. Podejmowanie decyzji i branie za nieodpowiedzialności
- Komunikacja to moja silna strona. Lubię, gdy wszystko jest jasne, nie ma żadnych niedopowiedzeń, a cały zespół zna swoje zadania. Cenię pytania, choćby te najtrudniejsze, bo świadczą o zaangażowaniu

- Bardzo chętnie współpracuję z zespołem, ale potrafię też pracować sam. Osiągam cele, szukam następnych, rozwijam się. Nie lubię stagnacji.

JĘZYKI OBCE

- Angielski B2
- Rosyjski B1

CERTYFIKATY

- Uprawnienia do kierowania robotami budowlanymi bez ograniczeń w specjalności instalacyjnej w zakresie sieci, instalacji i urządzeń cieplnych, wentylacyjnych, gazowych, wodociągowych i kanalizacyjnych
- Certyfikat Ten Step Project Manager Certification TSPM
- Prawo jazdy kategorii A, B