

## Jan Załęcki - Notatka biograficzna

Od 1994 roku pracuje w branży marketingu. Jeden z prekursorów marketingu bezpośredniego a później marketingu zintegrowanego.

W Spółce Polskie Centrum Marketingowe Sp. z o.o. (PCM) wdrożył wiele innowacyjnych rozwiązań w Projektach dla obecnych i przyszłych liderów.



Jest współtwórcą sukcesów wielu firm w Polsce. Tajemnicą sukcesu każdego Projektu było: wzajemne zaufanie, dobrze zaplanowane modele i procesy realizacji działań, jasno określone cele i KPI, dobrze przygotowany przekaz marketingowy, w tym skuteczne Skrypty Rozmów, dobór właściwych osób do Zespołu wraz z Kierownikami Projektów, szkolenie z dużą liczbą doszkożeń, monitoring jakości, bieżące i terminowe raportowanie, coaching, terminowa realizacja Projektów. A także to, co jest niezwykle ważne: dobra atmosfera i współpraca oraz regularne omawianie wyników realizacji celów biznesowych Projektu. Dlatego tak wiele Projektów zakończyło się sukcesem. Z grupy ponad 1000 Klientów warto wspomnieć Projekty, m.in:

- Program Powszechnej Prywatyzacji dla Centrali Banku PKO BP (96% sprzedaży Świadectw Udziałowych)
- 17 lat wspierał w dynamicznym rozwoju Wydawnictwo CH Beck Sp. z o.o.
- Przez 16 lat od powstania Wydawnictwa Wiedza i Praktyka Sp. z o.o. kompleksowo wspierał jej rozwój
- 12 lat kompleksowo wspierał Spółkę Netia SA. w zakresie: planowania strategicznego, pozyskiwania i obsługi klientów, w działaniach anty churn oraz w budowie wartości i rentowności Spółki
- 5 lat pracował dla Fundacji Dzieciom "Zdążyć z Pomocą" w zakresie pozyskiwania darczyńców, udzielania licencji na bazy potencjalnych darczyńców oraz kompleksowej usługi direct mail
- 6 lat wspierał Europejski Fundusz Leasingowy S.A. w aktualizacji i rozbudowie bazy i wsparciu sprzedaży
- Przez 3 pierwsze lata wspierał pozyskiwanie klientów dla LINK4 Towarzystwo Ubezpieczeń S.A.
- Organizował uruchomienie i przez 7 lat wspierał rozwój Projektu Cyfrowy Polsat S.A.
- Opracowywał koncepcje rozwoju i przez 5 lat wspierał Projekt zumi.pl dla onet.pl S.A.
- Kompleksowo przez 4 lata obsługiwał Program lojalnościowy SMART dla Shell Polska Sp. z o.o.
- 10 lat wspierał rozwój Institute for International Research Sp. z o.o., wielokrotny prelegent Konferencji
- Doradzał i zarządzał Projektami Agencji doradczej SAZ Dialog AG Europe
- Budował i badał relacje oraz pozyskiwał Klientów dla Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o.
- W okresie 7 lat zarządzał Projektami cross selling-owymi dla Amplico Life S.A.
- Przez 5 lat realizował Projekty cross selling -owe pozyskiwania klientów dla AXA Towarzystwo Ubezpieczeń i Reasekuracji S.A. i AXA Życie Towarzystwo Ubezpieczeń S.A.
- Przez 4 lata budował markę i wartość firmy, badał wskaźniki satysfakcji Klientów oraz pozyskiwał klientów dla Liberty Seguros Compania de Seguros y Reaseguros S.A.
- 10 lat wspierał w rozwoju Francuski Instytut Gospodarki Polska Sp. z o.o.
- 10 lat wspierał w obsłudze Klienta Polska Telefonii Komórkowa Centertel Sp. z o.o.
- Przez 6 lat obsługiwał Program lojalnościowy Knauf Insulation Sp. z o.o. w zakresie usługi fulfillment
- 5 lat pracował dla Renault Polska Sp. z o.o. w zakresie m.in. obsługi programu lojalnościowego, obsługi infolinii, badania wskaźnika satysfakcji klientów i budowy dobrych relacji z Klientami
- 3 lata świadczył usługi dla Kia Motors Polska Sp. z o.o. w zakresie obsługi infolinii i badania wskaźnika satysfakcji klientów
- 3 lata pracował dla Skarbiec Mennicy Polskiej S.A. w zakresie pozyskiwania klientów i dosprzedaży
- Uruchomił i wdrażał Projekt Centralnej Ewidencji Działalności Gospodarczej Ministerstwa Gospodarki
- Od 6 lat buduje, zarządza i administruje bazą Metro Properties Sp. z o.o. i wspiera systemowo komunikację SMS
- Przez wiele lat wspiera rozwój w zakresie wsparcia sprzedaży firmy z Grupy Nationale-Nederlanden
- 3 lata obsługuje kompleksowo Spółką THE BIG CHALLENGE w kampaniach direct mail
- Opracował i realizuje koncepcje rozwoju Projektu, który polega na aktywacji punktów sprzedaży i reklamie sklepów z funkcją cash back dla weeComomy AG w systemie wee w modelu płatności CPO/CPS.

Niektóre modele biznesowe stały się standardami w branżach takich jak: wydawnictwa, paliwa, fundacje, bankowość, ubezpieczenia, telekomunikacja, informatyka, portale www.

W okresie ostatnich 10 -ciu lat specjalizuje się w marketingu relacji. Opracował unikalną metodę badania wskaźników satysfakcji Klientów. Badanie Satysfakcji Rekomendacji i Poleceń (Badanie SRP®), w porównaniu do najlepszych światowych badań jest bardziej precyzyjne a Firmy korzystające z tego badania pozyskują cenną wiedzę, polecenia i zwiększają dynamikę rozwoju.

Obecnie przygotowuje lub weryfikuje Strategie Rozwoju Firm lub Projektów wraz z prognozą wyników. Oparte są one na potencjale Klienta i potencjale obecnej Spółki Marketing Relacji Sp. z o.o.

Kieruje realizacją i rozwojem Projektów dbając o osiągnięcie strategicznych celów biznesowych Klienta. Znany jest z dużego zaangażowania w Projekt. Silne strony to: wizjoner otwarty na wyzwania oraz ambitne cele, kreatywny, konsekwentny w działaniu, analityk.

W 2010 roku zaliczony do grona 25 najlepszych osobistości polskiego outsourcingu - Gazeta Finansowa. Opiniotwórca ok. 150 artykułów z zakresu marketingu zintegrowanego. Prelegent Kongresów w Polsce i w UE. Kierował Zespołami wielkości ok. 1000 Osób. Spółka PCM zdobyła: pierwsze miejsce i tytuł Mazowiecka Firma Roku w kategorii „Usługi dla Biznesu”, dwa Medale Europejskie za usługi i 4-krotnie tytuł Gazeta Biznesu.

Zainteresowania: badminton, fotografia. Wyznaje wartości chrześcijańskie.

Motto: „Szczęście to jedyna rzecz, która się mnoży, kiedy ją się dzieli”.