

# **PORZĄDEK** w zarządzaniu

# **SKUTECZNOŚĆ** w działaniach

Audyty organizacji i wsparcie zarządcze

# Co robię?

Pomagam Zarządom i właścicielom firm odzyskać kontrolę nad procesami.

Przeprowadzam audyty, które wskazują luki w zarządzaniu, określám priorytety i przekładam je na plan działań.

W razie potrzeby - wspieram wdrożenie zmian.

*Grzegorz Flak*



# Zanim zacznieš skalować...



...poukładaj to, co już masz.

Wiele firm działa intuicyjnie do momentu, gdy struktura przestaje być wydolna, a decyzje zamiast przyspieszać – spowalniają rozwój. Moim zadaniem jest spojrzenie na Twój biznes z dystansu, by precyzyjnie wskazać punkty tarcia w zarządzaniu, sprzedaży i komunikacji. Efektem nie jest kolejny raport, ale konkretna mapa działania, gotowa do wdrożenia od zaraz. Dzięki temu zyskujesz fundament, który pozwala na stabilne skalowanie i odzyskanie pełnej płynności operacyjnej.

# Co zyskujesz dzięki audytowi?

**Optymalizacja procesów i eliminacja wąskich gardeł**



Identyfikuję miejsca, w których Twoja organizacja traci energię oraz zasoby, co pozwala na odblokowanie pełnego potencjału operacyjnego firmy. Dzięki precyzyjnej diagnozie zbędne procedury, które spowalniają realizację kluczowych celów biznesowych będą wyeliminowane.

# Co zyskujesz dzięki audytowi?

**Strategiczna  
gotowość do  
skalowania  
biznesu**



Przygotuję fundamenty Twojej firmy do bezpiecznej ekspansji na nowe rynki, dbając o to, by struktura nadążała za wzrostem przychodów. Zamiast dokładać zasoby do nieefektywnego systemu, najpierw uporządkuję posiadane aktywa, budując stabilną bazę pod przyszły rozwój.





# Co zyskujesz dzięki audytowi?

**Efektywny  
łańcuch  
sprzedaży  
i marketingu**



Synchronizuję działania handlowe z komunikacją rynkową, aby oba te obszary pracowały na jeden, mierzalny wynik finansowy. Eliminuję powielanie zadań i straty energii w procesie pozyskiwania klienta, maksymalizując zwrot z każdej zainwestowanej w marketing i sprzedaż złotówki.



# Kiedy organizacje sięgają po audyt

Gdy firma rośnie, ale struktury, role i zasady działania nie nadążają za skalą

Gdy decyzje operacyjne są rozproszone, a odpowiedzialności i procedury są niejednoznaczne.

Gdy procesy w kluczowych obszarach – zarządzanie, sprzedaż, marketing, obsługa klienta, projekty – działają nierówno i wymagają ujednolicenia.

# Czym jest audyt

Audyt identyfikuje kluczowe przyczyny strat, chaosu i braku uporządkowanych procedur oraz układu działania w planie wdrożenia 60 – 120 dni. Wynikiem jest diagnoza, priorytety i rekomendacje do procesu.

Dobrze przeprowadzony audyt to początek realnej zmiany – i właśnie tak pracuję w Progreso. Efektem audytu jest plan działania – gotowy do wdrożenia. Od zaraz. Pomagam od razu zacząć działać – skutecznie, z głową i bez zbędnych komplikacji.



# Zakres audytu



## Zarządzanie

struktura ról  
i odpowiedzialności



## Zarządzanie

sposób podejmowania  
decyzji



## Zarządzanie

podstawowe procedury  
operacyjne



## Sprzedaż

strategia, oferta, proces  
sprzedaży i obsługi



## Marketing

ocena kanałów w tym  
Social Media



## Komunikacja

komunikacja zewnętrzna  
i strona www

# Przebieg krok po kroku



## Wywiad Zarząd

Audyt rozpoczyna się od rozmowy z Zarządem oraz kluczowymi pracownikami, aby doprecyzować cele, priorytety i obszary ryzyka.



## Procesy i procedury

Równolegle analizowane są procesy i procedury funkcjonujące w organizacji: podział ról, odpowiedzialności, obieg decyzji oraz sposób realizacji zadań.



## Marketing + www + social

Następnie oceniane są działania marketingowe, w tym strona www i komunikacja w social media.



## Ocena personalna

W ramach wywiadów z wybranymi pracownikami przygotowywana jest ocena personalna: kompetencje, potencjał, rekomendacje zmian, możliwe awanse.

# Co klient otrzymuje

**Diagnoza**  
przyczyn strat

**Uporządkowany** pipeline  
z kryteriami etapów.

**Plan** 60 – 120 dni  
z priorytetami  
i odpowiedzialnościami.

**Rekomendacje** do oferty,  
argumentacji i negocjacji.

# Pakiety współpracy

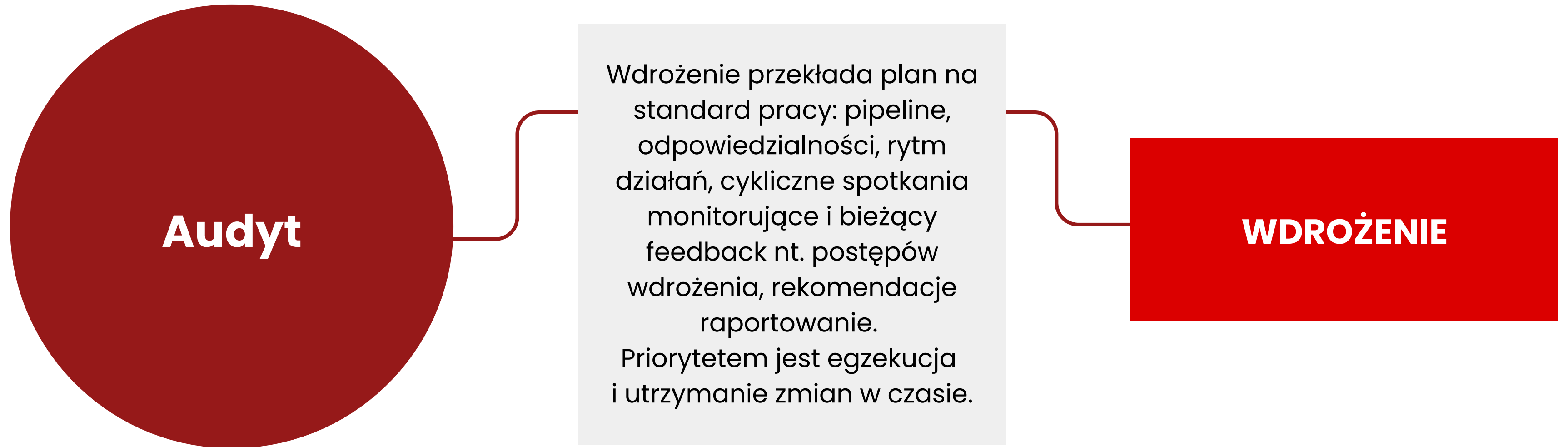
Transparentne pakiety doradcze dopasowane do skali Twojego wyzwania. Zainwestuj w audyt, który realnie przełoży się na sprawność operacyjną.

ZAKRES	AUDYT BASIC	AUDYT BUSINESS
Zarządzanie	✓	✓
Sprzedaż	✓	✓
Marketing	✓	✓
Komunikacja zewnętrzna	✓	✓
Social Media	✓	✓
Strona www	✓	✓
Procedury i przepływ informacji	✓	✓
Rekomendacje do zmian	✓	✓
Profil osobisty wybranych osób		✓
Ocena nastroju i klimatu w firmie		✓
Wsparcie w rekrutacji		✓
<b>Cena netto</b>	<b>ZAPYTAJ</b>	<b>ZAPYTAJ</b>

# Wdrożenie zmian

„Planowanie to tylko 5% sukcesu, pozostałe 95% to ciężka praca nad jego realizacją”

*Carlos Ghosn*



# Konsulting i wsparcie operacyjne

Konsulting obejmuje wsparcie zarządzania, sprzedaży i marketingu w realizacji priorytetów po audycie.

Praca koncentruje się na uporządkowaniu ról i odpowiedzialności, procedur, komunikacji wewnętrznej oraz sposobu podejmowania decyzji. W obszarze sprzedaży wsparcie ma charakter przygotowania i omówień: przed spotkaniami z klientami oraz po spotkaniach, w formie rekomendacji, scenariuszy i analizy przebiegu rozmów. W marketingu obejmuje ocenę działań, strony www i social media oraz rekomendacje usprawnień - konkretny plan.



# Dlaczego ja?

**Diagnoza → priorytety → wdrożenie → utrzymanie zmian**

Mam ponad **25 lat praktyki** w sprzedaży i zarządzaniu, skupionej na jednym celu: **dowozić wynik** poprzez uporządkowanie organizacji, procesów i egzekucji. Pracowałem w polskich i międzynarodowych firmach, pełniąc role menedżerskie w środowiskach o wysokich wymaganiach – od dużych organizacji (m.in. Gillette, Miele) po szybkie, technologiczne zespoły (startupy, programy akceleratorów, środowiska naukowe).

W projektach budowałem zespoły od podstaw, rozwijałem kanały dystrybucji, porządkowałem procesy sprzedaży i marketingu oraz prowadziłem negocjacje z kluczowymi partnerami i liderami rynku. Łączę perspektywę zarządu z praktyką operacyjną: diagnozuję, co blokuje wzrost, ustawiam priorytety i przekładam je na działania, które da się wdrożyć i utrzymać.



# Doświadczenie zawodowe

**DURACELL**

**Miele**

***Gillette***

**FEY**  
since 1926

**BRAUN**

**Oral-B®**

 **Spes 3D**  
Print your own way

  
**PARKER**  
EST. 1888

 **SILENCIONS**

# Doświadczenie

## START-UPY I HUB TECHNOLOGICZNY

Wspieram startupy w zakresie profesjonalnego wprowadzenia produktu na rynek, zbudowania struktur handlowych i dystrybucyjnych.



# Doświadczenie

## Prowadzone projekty



# Zrealizowane projekty

## PRZYKŁADY EFEKTYWNOŚCI

Realizowałem projekty w organizacjach o wysokich wymaganiach dotyczących procesu i egzekucji. Pracowałem zarówno w kontekście przemysłowym, jak i przy markach konsumenckich.

The logo for Gillette, featuring the word "Gillette" in a bold, blue, italicized sans-serif font.

Lider Sprzedaży Gillette – **I miejsce** w Polsce (2002)

wzrost sprzedaży produktów Braun w Media Markt **+100%**

wzrost sprzedaży produktów Duracell **+200%**

The logo for Miele, featuring the word "Miele" in a white, bold, sans-serif font on a dark red rectangular background.

Wzrost obrotu w Media Markt **+300%**, RTV EURO AGD **+400%**

Wzrost obrotu wartościowego Działu **+450%**

Budowa strategii dystrybucji selektywnej w Polsce

budowa około 50 specjalnych ekspozycji Shop in Shop w Media Markt

# Rekomendacje



”

Z pełnym przekonaniem rekomenduję firmę Progreso jako partnera w obszarze audytu strategicznego i porządkowania kierunku rozwoju organizacji. W ramach współpracy Progreso przeprowadziło dla naszej firmy kompleksowy audyt strategiczny, który objął m.in. analizę obecnego modelu działania, procesów sprzedażowo-marketingowych, oferty, komunikacji oraz kluczowych wąskich gardeł ograniczających skalowanie. Największą wartością audytu była jasna diagnoza oraz praktyczny plan działań, który nie kończy się na slajdach, tylko realnie porządkuje priorytety.

Pokazuje co zmienić, w jakiej kolejności, co mierzyć i gdzie spodziewać się największego zwrotu. Progreso dostarczyło również rekomendacje dotyczące pozycjonowania, segmentacji klientów oraz uspołnienia oferty w sposób, który zwiększa czytelność wartości dla rynku. Współpracę oceniamy jako bardzo profesjonalną: terminowość, wysoka jakość materiałów, konkret, świetna komunikacja i umiejętność wejścia w szczegóły bez gubienia ogółu działania. Jeśli ktoś szuka partnera, który potrafi zrobić porządek w strategii, nazwać problemy po imieniu i dać plan, który da się wdrożyć, Progreso jest właściwym wyborem.

**Radostaw Ćwikowski**, *Exp Your Mind*

”

# Rekomendacje



”

Z Grzegorzem współpracujemy w Mana Marketing w modelu bliskiego partnerstwa biznesowego i z pełnym przekonaniem możemy go polecić jako jednego z najbardziej doświadczonych i skutecznych praktyków sprzedaży oraz skalowania organizacji, z jakimi mieliśmy okazję pracować. Jego ponad 25-letnie doświadczenie to nie teoria, lecz realne kompetencje wypracowane w działaniu – od budowania zespołów handlowych od zera, przez rozwój kanałów dystrybucji, po zaawansowane negocjacje na poziomie zarządczym.

**Stefan Fincer**, Co-Founder / MANA Marketing Agency

”

[więcej rekomendacji...](#)

# Rekomendacje



”

Grzegorz is high class Expert within modern channel. He understands mechanism of this area very well. Working together on many projects for Miele some time ago he was always open and ready to take a challenge. He is able to build and develop relations with top customers. Furthermore Grzegorz is also a good team leader, who can very influence the team very positive way. Having 2 stories in one person (people and business development) Grzegorz is highly recommended candidate for any organization.

**Rafał Błaszczak**, General Manager Central & Eastern Europe, Board Member w Stanley Black & Decker, Inc.

”

”

Grzegorz jest jedną z najbardziej profesjonalnych i doświadczonych osób na rynku premium jaką znam. Miałem przyjemność pracować z Grzegorzem w Miele, nauczył mnie w szczególności technik negocjacyjnych oraz zarządzania relacjami z kluczowymi klientami/stakeholderami. Do tego Grzegorz jest wybitnym graczem zespołowym, który wprowadza do teamu doskonałą atmosferę oraz buduje poczucie wspólnoty i kooperacji. Praca z Grzegorzem to czysta przyjemność.

**Maciej Jesionowski**, L&D Senior Manager at Dentons Europe

”

# POROZMAWIAJMY O TWOJEJ FIRMIE

## KONTAKT



[www.progresokonsulting.pl](http://www.progresokonsulting.pl)



[progreso.flak@gmail.com](mailto:progreso.flak@gmail.com)



+48 884 763 770



[LinkedIn](#)



[Facebook](#)

