

# Martin Šolc



## Kontakt

**Adresa:**

Carmel, Indiana, USA

**Telefon:**

+1 563 499 1113

**Email:**

[martinsolc@hotmail.com](mailto:martinsolc@hotmail.com)

## Jazyková vybavenost

Czech – C2

English – C1

Slovak – B1

Polish – B1

## LinkedIn odkaz

[www.linkedin.com/martin-šolc](http://www.linkedin.com/martin-šolc)

## Úvod

Seniorní leader s pokročilou orientací v B2B a B2C sektorech na mezinárodní a strategické úrovni, se silnými vyjednávacími a komunikačními dovednostmi mezi funkčními týmy a klíčovými zákazníky na globální úrovni.

Široký rozsah profesionálních a funkčních dovedností se zaměřením na obchod, zákaznickou spokojenost, zdravý a profitabilní výsledek, dosažené společně s angažovaným a motivovaným týmem.

## Hlavní dovednosti

- Tah na branku
- B2C/B2B/B2G/B2E
- Schopnost se rozhodnout
- Řešení komplexních problémů
- Inspirativní leader
- Motivátor
- Zaměření na zákazníka
- Rychlá učení

## Pracovní zkušenosti

**Country Manager USA – 01/2020 dosud**

**Agroecopower LLC**

- Plná zodpovědnost za obchodní výsledky
- Definování a realizace obchodní strategie
- Akviziční činnost a rozvoj distributorské sítě

**Global Commercial Director - 05/2019 to 12/2019**

**Automobilist**

**Krátkodobá externí konzultace, Praha**

- Vedoucí globálního komerčního oddělení (obchod a marketing)
- Definování, implementace and vylepšení hlavních komerčních procesů: Obchodní nabídka, schvalovací proces, od nabídky k přijetí platby, uzavírání smluv, stanovování prodejních kvót, plánování, organizace prodejních veletrhů, vývoj, schvalování a výroba marketingových materiálů, řízení výroby a výnosů
- Realizace dlouhodobých strategií k vylepšení operativní efektivity a obchodní konzistence, včetně prodejních praktik, firemních obchodních cílů a zakotvení identity značky
- Klíčová vedoucí role v globálním regulovaném prostředí.

**Managing Director - 05/2017 to 04/2019**

**ASSA ABLOY Group, Slovensko**

- Plná zodpovědnost za firemní P&L
- Řízení obchodních jednotek, definování a realizace obchodní strategie, včetně efektivity predikce

**Senior National Field Sales Manager CZ/SK - 10/2013 to 05/2017**

**LEGO Group, Praha**

- Člen představenstva CZ/SK
- Člen CEEMEA funkčního týmu
- Vedoucí projektu LEGO certifikovaná prodejna
- Vedoucí CEEMEA In-Store Excellence projektu
- Zodpovědnost za provoz značky 700 CZ/SK prodejnách
- Vedení 14 členů týmu
- Dohled nad skladováním a instalacemi

**Group Channel KAM CZ/SK - 09/2012 to 04/2014**

**LEGO Group, Praha**

- Člen představenstva CZ/SK
- Plná zodpovědnost za všechny moderní prodejní kanály
- Vyjednávání ročních obchodních podmínek / listing
- Prodejní plánování / Objednávací proces
- Kampaně a prodejní aktivity šité na míru
- Plná zodpovědnost za hledání a akvizice nových zákazníků
- In/Out promoční aktivity napříč značkami

**Senior Key Account Manager CZ/SK - 09/2010 to 09/2012**

**L'Oréal, Praha**

- Plná zodpovědnost za TESCO CZ/SK, GLOBUS CZ
- Vyjednávání ročních obchodních podmínek / listing
- Prodejní plánování / Objednávací proces
- Kampaně a prodejní aktivity šité na míru
- Dosažení vyrovnaných obchodních KPI

**Key Account Manager CZ/SK - 1/2009 to 09/2010**

**Business Development Manager CZ/SK – 11/2007 to 12/2008**

**Colgate-Palmolive, Praha**

- Plná zodpovědnost za vybrané obchodní partnery
- Vyjednávání ročních obchodních podmínek / listing
- Prodejní plánování / Objednávací proces
- Kampaně a prodejní aktivity šité na míru
- Dosažení vyrovnaných obchodních KPI
- Konzultace podpory CZ/SK tradičního trhu

## Vzdělání

---

### **Cambridge Business School (MBA)**

Marketing a Public Relations  
2016 – 2018

### **The Nottingham Trent University (MSc.)**

Ekonomika a obchodní management  
2011 – 2013

### **Vysoká škola ekonomická v Praze (Ing.)**

Národní hospodářství, management v multikulturním prostředí,  
2000 – 2006

## Certifikáty

---

### **Digitální garáž – online Marketing**

Google  
Leden 2019

### **ADBL Certifikát – Digital marketing**

The Dot Native  
Březen 2017

### **7 Habits Certifikát**

FranklinCovey Evropa  
Listopad 2016

## Dobrovolnická činnost

---

### **Mentor studentů**

ČVUT v Praze  
Únor 2019 – do současnosti

### **Koordinace dobrovolníků**

VSTUPTE n.o. – Malacky, Slovensko  
Červen 2018 – 1 měsíc

### **LEGO Play Agent**

SOS dětské vesničky  
Září 2015 – 1 měsíc

## Klíčové dosažené úspěchy

---

Společnost: **Automobilist** / Celý svět / 1mil Eur / 15 zaměstnanců

Režim: StartUp-ový projekt (1roční konzultace)

Pozice: **Global Commercial Director**

Key úspěchy:

- Implementace kompletní komerční strategie (Obchod / Marketing / Zákaznická péče / Finance / Řízení rizik) pokrývající všechny prodejní kanály a (B2B, B2C, obchodní partneři, prodejci) na globální úrovni
- Vyjednávání a uzavírání dlouhodobých smluv s klíčovými výrobci a poskytovateli licencí, např. Ferrari, Porsche, Maserati, Bentley, Bugatti, ACO, F1, Mercedes, and další.
- Transformace startup společnosti v plně škálovatelnou, udržitelnou a rychle rostoucí společnost založenou na odpovídajících procesech, sledování vývoje a plánování.
- Růst tržeb +45% v 2019 s ROS 15%; predikce +60% v tržbách a ROS 20% v roce 2020

Společnost: **ASSA ABLOY** / Slovensko / 15mil Eur / 7/150 zaměstnanců

Režim: Globální korporát

Pozice: **Managing Director**

Klíčové úspěchy:

- Přestavba struktury organizace a myšlení z "technokratického zaměření na produkt" v kreativní, agilní a proaktivní "prodej řešení"
- Dosažení rekordních výsledků během prvních 12 měsíců v obou řízeních obchodních jednotkách / nejvyšší marže v rámci CEE region (52%) + jediná obchodní jednotka dosahující pozitivní EBIT (+5%) v porovnání s paralelními obchodními jednotkami ve stejné skupině
- Snížení hodnoty pohledávek na nejnižší míru v historii (z 1mil Eur na 15k Eur) / výrazné přispění k dosažení cashflow očekávání

Společnost: **LEGO** / CZ/SK trh / 50mil Eur / 15/35 zaměstnanců

Režim: Globální korporát (Rodinné vlastnictví)

Pozice: **Senior National Field Sales Manager**

Klíčové úspěchy:

- Dosažení vedoucí a vzorové pozice v rámci CEEMEA region v exekuci značky na světové úrovni a dosažení nárůstu podílu na prodejní ploše (z 18% na 30%+)
- Zodpovědnost za 700 kamenných na trhu CZ/SK pokrývajících všechny CZ/SK obchodní řetězce

Pozice: **Group Channel KAM CZ/SK**

Klíčové úspěchy:

- Silný organický růst ve všech svěřených vertikálách (+35%)
- Zdvojení velikosti obrátu díky akvizicím (+120% ve 2 letech, podíl na trhu 45%+)