

CURRICULUM VITAE

SUCHOŻEBRSKI ARTUR
Ul. Aślanowicza 33/3
08-110 Siedlce
kom. 600051100
gg 1471793
Artur.Suchozebrski@arss.pl



Data urodzenia: 05.12.1965 r.

Wykształcenie:

- V 2008 - XI 2008r. Podyplomowe Studium Warszawskiego Instytutu Zarządzania
Pośrednictwo w obrocie nieruchomościami
- IX 2007 – VI 2008 r. Podyplomowe studium Szkoły Głównej Handlowej
Zarządzanie funduszami unijnymi dla przedsiębiorców
- IX 1998 – VI 1999 r. Studium Podyplomowe Wyższej Szkoły Rolniczo-Pedagogicznej o kierunku *Zarządzanie*
- IX 1992 - V 1997 r. Ukończenie Wyższej Szkoły Rolniczo-Pedagogicznej w Siedlcach kierunku „Pedagogika”, studia magisterskie.
- IX 1989 - VI 1991 r. Studium Nauczycielskie o kierunku „Wychowanie Muzyczne”

Doświadczenie zawodowe:

Okres	Firma	Stanowisko	Opis obowiązków
Od XI.2008 r	Stowarzyszenie Master Promotion	Vice- prezes	<i>Marketing, promocja, zagadnienia prawno - finansowe</i>
Od II.2008 r.	PARP	Asesor	Ocena merytoryczna wniosków z działania 2.1.
Od V.2007 r.	Rada Nadzorcza Miejskiego Przedsiębiorstwa Komunikacyjnego Sp. z.o.o	Vice- przewodniczący	<i>Analiza ryzyka, opracowanie strategii zarządzania, zatwierdzanie dokumentów finansowych, marketing. Nadzorowanie pracy zarządu.</i>
Od V.2007 r.	Siedleckie Stowarzyszenie Rozwoju Przedsiębiorczości	Prezes	<i>Zarządzanie organizacją, rozwój lokalnej przedsiębiorczości, itp.</i>
Od 2006 r.	Stowarzyszenie Klub Samorządowy Centrum	Członek, menager	<i>Działania marketingowe stowarzyszenia, zdobywanie środków na działalność statutową, aktywizacja lokalnego rynku pracy, współpraca z lokalnymi instytucjami rynku pracy itp.</i>
2006 r.	WYG International Sp . z.o.o	Ekspert wykładowca	<i>Organizacja, koordynacja szkoleń i podwykonawstwo projektu z zarządzania zasobami ludzkimi w ramach projektu</i>

			„Inwestycja w kadry” współfinansowanego z Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego Rozwój Zasobów Ludzkich Priorytet II działanie 2.3 Rozwój Kadr Nowoczesnej Gospodarki Schemat B Promocja rozwiązań systemowych w zakresie potencjału adaptacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy.
2005-2006 r.	EUROPRAWNIK Sc.	Prezes	Własne Call Center
Od 2000 r.	Cała Polska	TRENER-szkoleniowiec	Organizacja i prowadzenie szkoleń otwartych i zamkniętych, komercyjnych i współfinansowanych z EFS, między innymi z zakresu: zarządzania zasobami ludzkimi, skutecznych negocjacji, przygotowywania wniosków aplikacyjnych do funduszy unijnych (SPO RZL, ZPORR, INTERREG III A), efektywna sprzedaż, skuteczna komunikacja, budowanie zespołu, skuteczna motywacja, psychologia celu i wiele innych.
2005-2006 r.	Rada Nadzorcza Siedleckiego Towarzystwa Budownictwa Społecznego Sp. Z.o.o	Vice-przewodniczący	Analiza ryzyka, opracowanie strategii zarządzania, zatwierdzanie dokumentów finansowych
Od 2002 r.	Kancelaria Ars Suchożebrski	Własna działalność gospodarcza Właściciel	Zakres działania: porady i usługi prawne, konsulting, przygotowywanie wniosków o dofinansowanie(EFS, ZPORR, SPOWKP, INTERREG, LEADER +).
2001-2002	„Pro Bono”	Dyrektor do spraw ekspansji i rozwoju	Budowa struktur sprzedażowych na terenie całej Polski
2000-2003 r.	Biuro Rachunkowe „TESANA”	Dyrektor do spraw marketingu	Promocja i marketing
2000-2002 r.	HEROS - LIFE”	menadżer	Promocja i marketing, doradztwo ubezpieczeniowo-finansowe, przeprowadzenie szkoleń i doradztwo z zakresu prowadzenia firmy, zarządzania zasobami ludzkimi, HR, motywacji, negocjacji, itp.
2000-2002 r.	Firma Ars Ubezpieczenia Finanse	właściciel	Doradztwo Handlowe, ubezpieczeniowe i finansowe,
1999-2002 r.	Multiagencja Ubezpieczeniowa	właściciel	Doradztwo Handlowe, ubezpieczeniowe i finansowe
1999-2001 r.	Korporacja Ubezpieczeniowa Rentier	menager	Doradztwo Handlowe, ubezpieczeniowe i finansowe
1998-1999 r.	Multiagencja ubezpieczeniowa Euro Finanz	doradca	Doradztwo Handlowe, ubezpieczeniowe i finansowe
1996-1997 r.	Agencja Artystyczno – Reklamowa WM ART, i Studio Nagrań Dźwiękowych	prezes	Pozyskiwanie klientów, obróbka muzyczna , wykonywanie usług reklamowych, nagrywanie i wydawanie płyt.
1994-1998 r.	prowadzenie	współwłaściciel	Prowadzenie sieci sklepików, działalność

działalności gospodarczej – handlowej MAKSIO s. c		handlowa
1991-2000 r. Szkoła Podstawowej nr 5 w Siedlcach	Nauczyciel muzyki	Prowadzenie zajęć z muzyki, chór

Doświadczenie w świadczeniu usług szkoleniowych lub doradczych:

- V - VI.2009 r. **BCG Business Consulting Group we współpracy z WSFiZ w Siedlcach**
Zadania: Prowadzenie szkoleń i koordynacja zespołem trenerów. Szkolenia z zakresu: negocjacje, techniki sprzedaży, zarządzanie czasem, doskonalenie umiejętności menadżerskich, zarządzanie przez cele oraz obsługa klienta. 35 szkoleń.
- X 2007 r. – ciągle **Ogólnopolskie Porozumienie Związków Zawodowych Rolników i Organizacji Rolniczych**
Zadania: Doradztwo i szkolenia dla rolników zrzeszonych w związku z przygotowawania projektów unijnych: POKL, Modernizacja Rolnych, wydawanie opinii i ekspertyz z zakresu rozwoju rolnictwa.
- zakresu
Gospodarstw
- VII 2007 r. – IX 2008 **Combidata**
Zadania: Szkolenia z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi: negocjacje handlowe, profesjonalna obsługa klienta, efektywna komunikacja, telesprzedaż.
- IX- XI 2007 r. **PM GROUP S.C.**
*Zadania: Szkolenia z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi:
- profesjonalna obsługa klienta; negocjacje, budowanie zespołu*
- VI - IX. 2007 r. **Stowarzyszenie Klub Samorządowy Centrum**
Zadania: Szkolenie i doradztwo z zakresu pozyskiwania środków unijnych w nowym okresie programowania 2007-2013 dla przedsiębiorców, organizacji pozarządowych.
- V- X 2006 r. **WYG INTERNATIONAL Sp. z o.o.**
*Zadania: organizacja i prowadzenie szkoleń w ramach projektu Inwestycja w kadry- szkolenia z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi dla małych i średnich przedsiębiorstw:
Budowanie zespołu, Rola Lidera, Skuteczna komunikacja, Motywacja, Proces naboru pracownika*
- VI 2005 – IX 2006 r. **EUROPACOWNIK S.C.**
Zadania: prowadzenie cyklu szkoleń z zakresu sprzedaży przez telefon.
- 2005 r. **Top Menagement Transmission Group w Warszawie**
*Zadania: Cykl szkoleń dla Towarzystw Ubezpieczeniowych:
Profesjonalna Obsługa klienta, Techniki pracy z klientem, Trudne sytuacje z klientem, Stres, obciążenie i asertywność, **Zaawansowane techniki sprzedaży**
Jak sprzedawać grupie, Skuteczna komunikacja w sprzedaży, Budowa relacji z klientem, Praca z kluczowym klientem, Negocjacje.*
- VI 2006 r. **Instytut Inżynierii Informacji BION**
Zadania: organizacja i prowadzenie warsztatów negocjacji według technik wirtualnej inżynierii umysłu, NLP w negocjacjach i sytuacjach stresowych
- III – VI 2006 r. **Stowarzyszenie Kultura Oświata Samorządność**
Zadania: Szkolenie dla członków stowarzyszenia: budowanie zespołu projektowego, zasady budowy projektu o dotację, itp.

- 2005 r. –obecnie **Urząd Gminy Wiśniew, Gminny Ośrodek Kultury w Wiśniewie**
Zadania: Doradztwo dotyczące pozyskiwania środków dla rolnictwa, doradztwo przy budowaniu projektów o dofinansowanie (m.in. Leader +, Urząd Marszałkowski,), szkolenie: jak pozyskiwać sponsorów, itp.
- VI.2006 r. **Stowarzyszenie Mistrzów NLP**
Zadania: prowadzenie szkolenia: Co zrobić, żeby złota rybka spełniała życzenia?
- 2005 r. **Zakłady Informatyczne CHODROM**
Zadania: Szkolenie z technik sprzedaży dla kierowników oraz osób odpowiedzialnych za obsługę klienta.
- 2003 - 2004 r. **Szkolenia dla różnych Towarzystw Ubezpieczeniowych:**
 HEROS-LIFE,
Motywacja i sukces: Psychologia sukcesu, Mój sukces w sprzedaży, Motywacja do skutecznej sprzedaży , 8 nawyków sukcesu w pracy agenta.
Psychologia sprzedaży: Psychologia sprzedaży i zachowań klienta, Sprzedaż za pomocą emocji, Stres, odporność psychiczna i sukces zawodowy,
- 2003 – 2005 r. **Europejskie Stowarzyszenie Badań i Rozwoju Inżynierii Informacji, Psychocybernetyki i NLP COGITATE**
Zadania: Cykl szkoleń dla trenerów NLP: Udana negocjacje; Negocjacje w praktyce; Kiedy świat mówi tak – jak wykorzystywać okazję; Jak zobaczyć sukces?

Doświadczenie w realizacji projektów

L.p.	Zamawiający	Funkcja w projekcie	Nazwa projektu	Opis realizowanych prac
2009				
1.	BCG Business Consulting Group	Koordynator zespołu trenerów, trener	Nowoczesne kadry Mazowsza	Prowadzenie szkoleń z zakresu: negocjacje, techniki sprzedaży, zarządzanie czasem, doskonalenie umiejętności menadżerskich, zarządzanie przez cele oraz obsługa klienta; Koordynowanie pracy zespołu trenerów.
2007- 2008				
1.	COMBIDATA	trener	Przez kompetencje do nowoczesnych kadr	Prowadzenie szkoleń z zakresu HR: zarządzanie zespołem, negocjacje handlowe, obsługa klienta.
2.	PM GROUP	trener	Program szkoleń promujących clustering	Prowadzenie szkoleń z zakresu HR: zarządzanie zespołem, negocjacje handlowe, obsługa klienta.
2006				
1.	Międzynarodowe Centrum partnerstwa PARTNERS NETWORK	Osoba odpowiedzialna za rekrutację grupy z terenu wschodniego Mazowsza	Partnerstwo i Współpraca na rzecz budowy Nowoczesnego rynku pracy	Rekrutacja beneficjentów (instytucje rynku pracy) z terenu powiatu wschodniego Mazowsza
2.	WYG INTERNATIONAL Sp. Z.o.o	Ekspert-wykładowca	Inwestycja w kadry	Organizacja i administracja szkoleń z zarządzania zasobami ludzkimi w ramach

				projektu „Inwestycja w kadry” współfinansowanego z Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Sektorowego Programu Operacyjnego Rozwój Zasobów Ludzkich Priorytet II działanie 2.3 Rozwój Kadr Nowoczesnej Gospodarki Schemat B Promocja rozwiązań systemowych w zakresie potencjału adaptacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy.
3.	Gminny Ośrodek Kultury	jury	Festiwal Kapel Ludowych	Przygotowanie wniosku do Urzędu Marszałkowskiego o dofinansowanie, zaproszenie kapel ludowych do współpracy, funkcja jury.
4.	Stowarzyszenie KAPITAŁ PRACA ROZWÓJ		Festiwal dziedzictwa kulinarnego ŚWIĘTO WIŚNI	Organizacja i przygotowanie imprezy (scena, nagłośnienie, zaproszenie gości itp.).
2005				
1.	Wschodnia Izba Gospodarcza	Osoba odpowiedzialna za wdrażanie projektu -koordynację	KIGNET- ogólnopolska sieć otoczenia biznesu	Nadzorowanie przebiegu wdrażania projektu w siedleckiej izbie gospodarczej. Misje gospodarcze na Litwę

Ukończone Kursy i Szkolenia

- 05.2009 „Aplikowanie o środki finansowe z Europejskiego Funduszu Społecznego” Wojewódzki Urząd Pracy w Warszawie
- 16.12.2008 Standardy jakości szkoleń i usług doradczych – WYG International na tle wymagań PO KL
- 14-15.06.2007 r. – szkolenie [NEGOCJACJE Z ELEMENTAMI PSYCHOLOGII](#) zorganizowane przez Fundację Rozwoju Lubelszczyzny w ramach projektu Akademia Menedżera- doskonalenie umiejętności menedżerskich drogą do efektywnego zarządzania.
- 2007 r. do ciągle – szkolenie [PARTNERSTWO I WSPÓŁPRACA NA RZECZ BUDOWY NOWOCZESNEGO RYNKU PRACY](#) (współpraca a biurem projektu przy organizacji szkolenia dla instytucji z powiatu siedleckiego)
- 2006-2007 r. Warsztaty Lokalnego Ożywienia Gospodarczego w Siedlcach i Sokolowie Podlaskim
- 2007 r. Szkolenie z zakresu zarządzania [projektami zgodnie z metodą PRINCE2](#) w ramach projektu „Wzmocnienie potencjału kadr niepublicznych instytucji rynku pracy”
- grudzień 2006 r. szkolenie z zakresu tworzenia regionalnych Ośrodków Szkolenia z Europejskiego Funduszu Społecznego prowadzone przez PARP
- czerwiec 2006 r. Certyfikat ukończenia szkolenia z zakresu [zarządzania zasobami ludzkimi „Inwestycja w kadry”](#)
- kwiecień 2006 r. Szkolenie z zakresu pisania i rozliczania wniosku w ramach działania 3.4 ZPORR MIKROPRZEDSIĘBIORCY – Urząd Marszałkowski Województwa Mazowieckiego
- marzec 2006 r. Szkolenie z zakresu pisania i rozliczania wniosku w ramach działania 2.5 ZPORR -PROMOCJA PRZEDSIĘBIORCZOŚCI – Urząd Marszałkowski Województwa Mazowieckiego
- luty 2006 r. Szkolenie z zakresu tworzenia partnerstw lokalnych LEADER +
- Maj 2005 – szkolenie [Pokonaj przeszkody – aplikowanie o środki EFS](#), Regionalny Ośrodek Szkoleniowy Europejskiego Funduszu Społecznego na Mazowszu prowadzony przez Biuro Obsługi Ruchu Inicjatyw Społecznych – BORIS, Siedlce
- Kwiecień 2005 – szkolenie [Rusz głową – tworzenie projektu finansowanego z Europejskiego Funduszu Społecznego \(EFS\)](#), Regionalny Ośrodek Szkoleniowy Europejskiego Funduszu

Spółecznego na Mazowszu prowadzony przez Biuro Obsługi Ruchu Inicjatyw Społecznych – BORIS, Siedlce

- Certyfikat uczestnictwa w badaniu ilościowym poświęconemu zjawisku Telepracy przeprowadzonemu przez PBS sp. z.o.o w ramach projektu **TELEPRACA OGÓLNOPOLSKI PROGRAM PROMOCJI I SZKOLEŃ DLA PRZEDSIĘBIORCÓW**.
- Akademia Rozwoju Personalnego (Praktyczne Aspekty Psychologii Sprzedaży),
- Certyfikat TOP Management Transmission „Kierownik Sprzedaży”,
- Program Badawczo-Szkoleniowy BIONIX – zdobycie specjalistycznych umiejętności „The Master Practitioner in the Art of Neuro Linguistic Programming”,
- Kurs wirtualnych technik energetycznych II° Qi-Gong Złotego Smoka,
- Kurs kierowników wycieczek szkolnych,

Posiadane Dyplomy I Certyfikaty :

- Złożony pozytywnie egzamin na Członków Rad Nadzorczych w Spółkach Skarbu Państwa
- Członek założyciel Polskiej Izby Pośredników Ubezpieczeniowych i Finansowych,
- Tytuł „Krzewiciel Wiedzy Ubezpieczeniowej” nadany przez Gazetę Ubezpieczeniową,
- Dyplom za I miejsce w rankingu rynku Lublin „PTE DOM” w 2001 roku,
- Certyfikat uczestnictwa w Warsztatach Ożywienia Lokalnego organizowanego przez Powiatowy Urząd Pracy w Siedlcach.
- Certyfikat TOP Management Transmission „Kierownik Sprzedaży”,
- Agent ubezpieczeniowy roku 2000 w TU Ergoasekuracja

Członkostwo W Organizacjach Pozarządowych:

- | | |
|------------|--|
| Od 2008 r. | Asesor w PARP Działanie 2.1 Rozwój kadr nowoczesnej gospodarki |
| Od 2008 r. | Vice-prezes Stowarzyszenia Master Promotion |
| Od 2007 r. | Ekspert d/s w Komisji Eksperskiej Ogólnopolskiego Porozumienia Związków Zawodowych Rolników i Organizacji Rolniczych |
| Od 2007 r. | Prezes Siedleckiego Stowarzyszenia Rozwoju Przedsiębiorczości |
| Od 2006 r. | Członek Stowarzyszenia Klub Samorządowy Centrum |
| Od 2005 r. | Członek zarządu Wschodniej Izby Gospodarczej „Wspólnota Nadbużańska |
| Od 2005 r. | Członek Zarządu Towarzystwa Przyjaciół Zwierząt AMIKUS – w Siedlcach |
| Od 2004 r. | V-ce przewodniczący Rady Nadzorczej Siedleckiego Towarzystwo Budownictwa Społecznego |
| Od 2004 r. | Członek założyciel „Europejskiego Stowarzyszenia Badań i Rozwoju Inżynierii Informacji Psychocybernetyki i NLP COGITATE” |

INNE UMIEJĘTNOŚCI:

- obsługa komputera (Windows, Microsoft Office, Power point, Corel)
- znajomość urządzeń biurowych,
- profesjonalna gra na instrumentach muzycznych,
- prowadzenie spotkań, zebrań, konferencji
- prawo jazdy, kat. B
- zarządzanie przedsiębiorstwem
- kierowanie personelem
- inne

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych zawartych w ofercie pracy dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji zgodnie z ustawą z dnia 29 sierpnia 1997 roku o ochronie danych osobowych (Dz. U. z 2002 roku Nr 101 poz. 926 ze zmianami) oraz ustawą z dnia 22 marca 1990 roku o pracownikach samorządowych (Dz. U. z 2001 roku Nr 142 poz. 1593 ze zmianami).