



## ZHRNUTIE

- Líder s viac ako 14 ročnými unikátnymi skúsenosťami v IT od ponúkajúceho internetových služieb, od dvier k dverám, cez manažovanie medzinárodného obchodného tímu a obchodných príležitostí (v miliónoch dolárov) až po otvorenie novej firemnej pobočky v Dubaji a následne príprava a spustenie technologického startupu na Slovensku do komerčnej prevádzky
- Zodpovedný za rôzne oblasti riadenia, vrátane kompletného riadenia spoločnosti v prostredí IT technologického startupu
- Skúsený v riadení distribuovaného tímu a partnerskej siete naprieč Európou a Stredným východom
- Efektívny v riadení a motivácii podriadených na dosahovanie ich cieľov

## OSOBNÉ PREDPOKLADY

- Motivovaný výsledkami, s dôrazom na plnenie dohodnutých KPI
- Sústredení na plnenie nastavených cieľov v rámci dostupných firemných možností a finančných zdrojov
- Skúsený pri vytvorení tímového ducha tak, aby sa aj denná pracovná rutina pre zamestnancov stala motivujúcou aktivitou
- Kreatívny a prinášajúci nové pohľady na riešenia
- Odporúčanie od CEO spoločnosti ABNote Europe, páni Fritz Tupy: *Martinova úloha bola implementovať veľmi komplexný bezpečnostný projekt v našej spoločnosti, ktorá sa zaoberá výrobou platobných kariet. Projekt viedol dôsledne a s ohľadom na zákazníka. Spoznal som ho ako silného a zodpovedného partnera.*

## PRACOVNÉ SKÚSENOSTI

**Chief Operating Officer, SimpleCell Networks Slovakia, a.s., 07/2016 – 08/2020**

SimpleCell je prvý poskytovateľ národnej siete pre internet vedú na technológii Sigfox.

Bol som zodpovedný za celkové riadenie spoločnosti vrátane riadenia zamestnancov, nastavovanie a priebežné vyhodnocovanie nákladov a výnosov, finančného plánu, obchodného a marketingového plánu od prvého dňa spoločnosti.

- V prvom roku som pripravil významný kontakt na komplexný outsourcing pre vybudovanie a prevádzku telekomunikačnej infraštruktúry, ktorý spoločnosti zabezpečil stabilnú pozíciu voči významnému poskytovateľovi týchto služieb a predvídateľné náklady na najbližšie viacročné obdobie (viac ako 70 stranový kontrakt, viac ako 7 mesiacov intenzívnych prác a rokovaní)
- Dosiahol som celonárodné pokrytie Slovenska v rekordnom čase 7 mesiacov
- Rozšíril som spoločnosť z 1 na 10 zamestnancov a viacerých externých spolupracovníkov
- V prvom roku spustenia siete do komerčnej prevádzky som priamo podporoval predaje v objeme 100.000-ov pripojení do siete v najbližších 3 rokoch u najvýznamnejších klientov na Slovensku
- Pripravil množstvo interných projektov – Súlad s GDPR, definovanie a implementácia CRM systému, online účtovného a reportovacieho systému nákladov, výnosov a cash flow, bol zodpovedný okrem iného za audit, prípravu odmerovacieho systému pre obchodníkov, prípravu obchodných zmlúv, atď...
- Bol som priamo zodpovedný za denno-denné riadenie spoločnosti od HR, cez účtovníctvo, obchod a plánovanie, predaj až po reporting akcionárom
- Zastupoval som spoločnosť v Digitálnej koalícii v ITAS, pred úradom pre reguláciu elektronických komunikácií a poštových služieb

**Head of Smart Energy, NESS Technologies – Europe, 02/2015 – 12/2015**

NESS je významný IT integrátor v Strednej Európe.

- Bol som zodpovedný za prípravu a exekúciu stratégie predaja inovatívnych riešení pre energetiku v oblasti inteligentných meraní pre Strednú Európu
- Pripravoval som nové technologické a obchodné partnerstvá
- Bol som spíker na významnej konferencii v oblasti inteligentných meraní v Paríži
- V priebehu 6 mesiacov som pomohol prípravu obchodných príležitostí v 5 nových krajinách a podieľal sa na akvizícii inovatívnej spoločnosti zaoberajúcej sa optimalizáciou prevádzky elektrární
- Mój priamy nadriadený bol CEO NESS Europe

**Obchodný riaditeľ pre región EMEA, zakladateľ novej pobočky spoločnosti v Dubaji, SAE, Corinex Communications, 11/2012 – 12/2014**

Corinex je svetový výrobca unikátnej komunikačnej technológie pre energetiku.

- Viedol som obchodný tím pre región EMEA a zodpovedal za nepriamu sieť viac ako 20 obchodných partnerov v tomto regióne
- Medzi moje hlavné zodpovednosti patrilo riadenie ľudí a partnerov, akvizícia nových partnerov, pravidelný forecasting, vyhodnocovanie obchodných príležitostí, pomoc pri predaji na úrovni vrcholového riadenia partnerov a zákazníkov
- Ďalšie zodpovednosti boli: optimalizácia skladových zásob, plánovanie výroby a spoluvytváranie obchodnej a marketingovej stratégie v regióne spolu s CEO spoločnosti
- Zastupoval som spoločnosť na významných stretnutiach a obchodných výstavách v Amsterdamne a Naj Dili, spíker na konferencii v Naj Dili

## Martin Komínek

- Otvoril pobočku spoločnosti v Dubaji, bol zodpovedný za celkovú správu spoločnosti vrátane komunikácie s právnikmi, úradmi, partnermi a zákazníkmi v regióne Stredného východu.
- Vyhral som tender pre spoločnosť DEWA v Dubaji, SAE ako novozałożená pobočka zahraničnej spoločnosti v konkurencii s významnými konkurentami ako napríklad Etisalat / mobilný operátor so sídlom v Abú Zabí /
- Mój priamy nadriadený bol CEO spoločnosti

**Senior Key Account Manager, NESS Slovensko, a.s., 01/2010 – 10/2014**

NESS je významný IT integrátor v Strednej Európe.

- Bol som zodpovedný za predaj IT riešení pre zákazníkov oblasti energetiky na Slovensku.
- Hlavou úlohou bol rozvoj vzťahov s vrcholovým manažmentom existujúcich zákazníkov a návrhom riešení s vysokou pridanou hodnotou.
- Počas prvých 5 mesiacov od nástupu som získal objednávky za viac ako 1.400.000 EUR a začal pracovať na rozvoji nových obchodných príležitostí v celkovom objeme viac ako 8 miliónov EUR.
- Pri príprave ponúk som viedol tím viac ako 10 pre-sales konzultantov a analytikov, ktorí sa podieľali na príprave návrhu riešení.
- Získal som ocenenie CEO ako najlepší obchodník kvartála a najlepší zamestnanec kvartála.
- Dostihol som viac 100% plánovaného predaja v roku 2011 a ku koncu 10. mesiaca roka 2012 viac ako 90% plánovaného predaja.
- Získal som v tom čase najrozsiahlejšiu servisnú zmluvu s klientom v energetike v hodnote viac ako 1 milión EUR ročne.

**Client Principal, Hewlett-Packard s.r.o., Bratislava, 04/2008 – 12/2009**

IT technologická spoločnosť s celosvetovou pôsobnosťou, divízia predaja komplexných riešení a konzultačných služieb

- Bol som zodpovedný za predaj komplexných riešení pre významných klientov v energetike a výrobe na Slovensku.
- V rámci pre-sales viedol komplexný tím zodpovedný za prípravu ponúk a bol zodpovedný za prezentáciu obchodných prípadov manažmentu tak, aby schválil zdroje na prípravu potrebných podkladov.
- Bol som zodpovedný za prípravu ponúk v hodnote viac ako 10 mil. EUR.

**Sales Manager, Siemens s.r.o., Bratislava, 06/2005 – 12/2007**

Celosvetový koncern, divízia IT a komunikačných technológií

- Bol som zodpovedný za predaj IT a komunikačných technológií na Slovensku aj v zahraničí.
- Získal som ocenenie Najlepší obchodník roka.
- Na Slovensko priniesol z Siemens koncernu nové inovatívne riešenia – hotelový systém a čipové karty.
- Získal som významný obchod od klienta, ktorý sa zaoberá výrobou plátobných kariet na dodanie komplexného projektu fyzickej bezpečnosti v hodnote viac ako 500.000 EUR.
- Získal som významný obchod od klienta, Georgia state electricity, v Gruzínsku na dodanie komplexného IP telekomunikačného systému v hodnote 200.000 EUR a bol zodpovedný za prípravu ďalších medzinárodných obchodných príležitostí pre komplexné IT riešenia v celkovej hodnote viac ako 3 mil. EUR.

**Senior Specialist – Sales, Aliatel Slovakia s.r.o., Bratislava, 03/2004 – 02/2005**

Pobočka spoločnosti Aliatel v Českej republike, v tom čase najväčší alternatívny poskytovateľ telekomunikačných služieb

- Bol som zodpovedný primárne za podporu obchodného tímu v Českej republike a prípravu ponúk ich klientom, ktorí mali pôsobnosť aj na Slovensku.
- Aktívne som vyhľadával nových klientov pre dátové služby.
- Mal som na starosti komunikáciu a vyjednávanie podmienok s lokálnymi poskytovateľmi internetových služieb.
- Dohliadal som na implementáciu a spustenie služieb do prevádzky.
- Mój priamy nadriadený bol CEO spoločnosti.

**Brigády v oblasti predaja internetových služieb firemným zákazníkom, 2002 – 2004**

## VZDELANIE

Ekonomická univerzita v Bratislave, Národohospodárska fakulta, inžinierske štúdium, 1999 – 2004

Odbor: Financie, bankovníctvo, investovanie

Špecializácia: Bankovníctvo

Anglický jazyk na úrovni C2

## SKÚSENOSTI S RIADENÍM LUDÍ

Viac ako 7 rokov skúseností v riadení ľudí a tímov na Slovensku aj zahraničí výlučne v IT spoločnostiach

## VYBRANÉ MEDIÁLNE VÝSTUPY

### Články

<https://bratislava.sme.sk/c/20838611/mv-svanilv-bratislave-je-hlavne-mesto-smart-city.html>

<https://www.trend.sk/trend-archiv/internet-veci-prinesie-nevidane-moznosti-infrastruktura-bude-klucova>

<https://fm.euba.sk/verejnost/fotogaleria/category/111-elektronicke-podnikanie-odovzdavanie-certifikatov-24-4-2019>

### Rozhovory

[https://www.atjournal.sk/bonusy/docs/casopisy\\_celk/ATJ%20Journal%201%202018.pdf](https://www.atjournal.sk/bonusy/docs/casopisy_celk/ATJ%20Journal%201%202018.pdf)

<https://finweb.hnonline.sk/ekonomika/1847272-komunikovat-uz-dokaze-ufarne-vserko-a-dvere>

### Tlačové správy

<https://www.nextech.sk/a/Advertorial-Kosicky-Smart-Lab-je-Intesto-kde-sa-studenti-hraju-pre-rozvoj-internetu-veci>

<https://www.businesswire.com/news/home/20131007005028/en/Corinex-BPL-MV-Pilot-for-Agri-Energia-Far-Exceeds-Performance-and-Pricing-Expectations>

<https://www.businesswire.com/news/home/20130923005338/en/University-Cyprus-Corinex-opens-BPL-Competence-Centre>

### Vystúpenia zahraničie

- Spíker na konferenciách v Paríži a Náj. Dfii

### Vystúpenia Slovensko

- Spíker na konferenciách ITAPA, eFOCUS, Construction Conference, FM Camp
- Keynote spíker na konferenciách organizovaných médiami HN, SME a spoločnosťou Innogy
- Reportáž pre RTVS pri oficiálnom spustení siete Sigfox do prevádzky
- Reportáž pre RTVS o stave implementácie siete a riešeníach
- Rozhovor pre TA3 v relácii Techbox
- Rozhovor pre rádio Slovakia International v anglickom jazyku

## ĎALŠIE REFERENCIE V ANGLICKOM JAZYKU PREVZATÉ Z LINKEDIN.COM

Oskar Kadlec, Ultima Payments, PoSAm, Atos, NESS (kolega v NESS Slovensko)

*„Martin Kominek is a good friend and associate. During the time that he has worked at NESS, he has always exhibited resourcefulness and dynamism expected of a marketing man. Martin is a very effective salesman who not only handled old accounts well but also succeeded in bringing in more than his share of new customers. Martin Kominek is an honest, hard-working employee who has gained the respect and friendship of all those who worked with him.“*

Mark Lewis, Setel PowerLine Ltd (partner spoločnosti Corinex Communications)

*„Martin is both professional and personable, making him an excellent relationship manager. He continually showed commitment, creativity and drive to support our business goals.“*

Jakub Mosko, ESET, LinkedIn, Corinex, Oracle (podriadený v Corinex Communications)

*„Martin is one of the few true business leaders that I have the privilege of working with. He is a perfect example of the difference between being leader vs. being boss. This makes you be working along his leadership as you constantly learn and what is more, Martin challenges you to do your job better. I was able to see Martin developing business in new territory from scratch to multi-million dollar deal size. If there was a obstacle on this path (and there were big ones), he always found a solution and succeeded!“*

V Bernolákove, dňa 14.09.2021.

Ing. Martin Kominek