

Spec od sprzedaży

WOJCIECH BIEŃKOWSKI | Kieruje spółką, która z niewielkiego przedsiębiorstwa wyrosła na lidera rynku outsourcingu

KATARZYNA KUCHARCZYK

Grupa Arteria ma m.in. 460 stanowisk call center, ogólnopolską sieć około 400 przedstawicieli handlowych oraz kilkadziesiąt punktów sprzedaży zlokalizowanych w sklepach Media Markt i Saturn.

Bieńkowski ma wykształcenie ekonomiczne. W 1999 roku skończył Szkołę Główną Handlową. Jeszcze na studiach zaczął pracę w Citibanku. – Bank wtedy dopiero rozpoczynał działalność w Polsce w segmencie konsumenckim, byłem szóstą zatrudnioną osobą – opowiada Bieńkowski. Dodaje, że początkowo pracowało się kameralnie, ale wraz z upływem czasu bank się rozrastał i wkrótce zatrudniał już kilkaset osób. – Pojawiły się korporacyjne procedury. A ja byłem wtedy młody i myślałem, że procedury ograniczają wolność – mówi Bieńkowski.

Odszedł do Wizji TV i tam pracował jako dyrektor sprzedaży. Dobrze wspomina ten okres. – Dużo się wtedy nauczyłem – twierdzi. Potem przeszedł do Astercity. – Zrealizowaliśmy zaplanowane wyniki, ale praca nie była ciekawa. Zarabiałem dużo, ale się nudziłem. Miałem wtedy 27 lat. Stwierdziłem, że jestem za młody, żeby się nudzić, więc odszedłem – mówi.



SEYMION LASZEWSKI/PAPRIET

◀ **Szef spółki Arteria** na studiach wynajmował mieszkanie od prof. Leszka Balcerowicza

Po kilku latach trafił do Arterii. Został jej udziałowcem i prezesem, a następnie pod koniec 2006 roku wprowadził spółkę na warszawską giełdę. Wywiązuje się ona całkiem nieźle ze złożonych inwestorom obietnic. Nawet kryzys nie popsuł wyników Arterii. Grupa systematycznie je poprawia i nie spoczywa na laurach. Cel zarządu na najbliższe kilka lat to podwojenie rentowności netto. Obroty mają rosnąć o kilkadziesiąt procent rok do roku. Wyniki za cały ubiegły rok nie są jeszcze znane. Narastająco, po dziewięciu miesiącach 2009 r., Arteria miała 98,8 mln zł skonsolidowanych obrotów oraz 3,7 mln zł zysku netto.

Niewykluczone, że w tym roku grupa się rozrośnie. Trwają rozmowy w sprawie zakupu dwóch spółek. – Pierwsza to podmiot z sektora usług finan-

sowych. Ma około 1 mln zł zysku netto i kilkanaście milionów złotych rocznych obrotów.

Druga spółka działa na rynku telekomunikacyjnym. Złożyliśmy na nią niewiążącą ofertę zakupu. To nie jest duża firma, ale bardzo ciekawa – mówi Bieńkowski.

Jakie jest hobby prezesa Arterii? – Tenis, tenis i jeszcze raz tenis. Gram codziennie przed pracą, a czasami też wieczorem – mówi. Uwielbia też gotować.

Jak Bieńkowskiego oceniają współpracownicy? – Jest wymagającym szefem. Lubi, żeby wszystko było dopięte na ostatni guzik i wykonane przed czasem – twierdzi Małgorzata Wozba, dyrektor biura zarządu spółki. Dodaje, że imponuje jej latwość, z jaką Bieńkowski operuje danymi finansowymi i umiejętność szybkiego liczenia w pamięci. ■