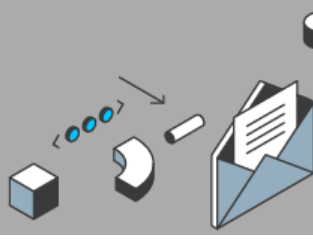
Forum Zakupy

23 marca 2022 / Online

1795 zł netto do 23 marca



CEL

Czasy, kiedy od Kupców i Dyrektorów Zakupów oczekiwano wyłącznie cięcia kosztów definitywnie się skończyły. Szczególnie w pandemii. Zakupy zyskują na znaczeniu, wnoszą wartość dodaną do całej organizacji, weszły często na **poziom strategiczny**, mając ogromny wpływ na **marżowość firm.**

Chcesz dowiedzieć się jak budować najlepsze **plany awaryjne**, czy **zmienić "stare" strategie** zakupowe i **dostosowywać** je **do obecnych wyzwań** dla funkcji zakupowych. Jak inni radzą sobie z obecną sytuacją i jakie są widoki na przyszłość łańcucha dostaw?

ZAREJESTRUJ SIĘ >>

Udział w wydarzeniu pozwoli Ci poznać doświadczenia reprezentantów takich firm jak m.in.: **Black Red White, Lafarge Cement, CCC czy LPP**

W programie m.in.:

- Jak oszczędzać miliony dzięki lepszej współpracy wewnątrz firmy
- Kompetencje lidera w świecie VUCA
- Galopujące ceny i zmienność tych cen – jak ustalić odpowiednią strategię zakupową
- Brak stabilności na rynku surowców – jak zabezpieczyć firmę i działy zakupów na przedłużające się kryzysy
- Jak w procedury zakupowe wpleść społeczną odpowiedzialność biznesu
- Jak agile może pomóc w procedurach zakupowych

Z wiedzy prelegentów najwięcej skorzystają osoby na co dzień zajmujące się zakupami, zaopatrzeniem, współpracujące z dostawcami oraz odpowiedzialne za logistykę dostaw, w tym szczególnie:

Dyrektorzy, Kierownicy i Specjaliści pracujący w działach:

- zakupów i zaopatrzenia (purchasing and procurement)
- współpracy z dostawcami

- sourcingu
- zarządzania dostawami
- logistyki
- handlu
- zarządzania majątkiem
- administracji
- inwestycji
- ryzyka

oraz:

- firmy pośredniczące w handlu zagranicznym
- firmy doradcze zajmujące się obszarem zakupów
- przedstawiciele izb gospodarczych
- producenci i dystrybutorzy systemów do zarządzania procesem zakupowym

ZAPISZ SIĘ JUŻ DZISIAJ >>

PROGRAM

Środa, 23 marca

08:55
Oficjalne powitanie uczestników, rozpoczęcie

09:00
Panel dyskusyjny: Trendy w zakupach i łańcuchu dostaw, jak firmy radzą sobie z obecną sytuacją, jakie są widoki na przyszłość łańcucha dostaw

- *Łukasz Mazurowski, Partner Zarządzający, Profitia*
- *Adam Piętera, Head Of Cloud Innovation, Westernacher Poland LST*
- *Agnieszka Roszczyk, Senior Procurement Excellence Manager, Global Procurement, Roche*
- *Dominika Żwirbla – Kalman, Dyrektor Biura Zakupów, PORR S.A.*

- Strategia działów na najbliższe miesiące niepewności
- Realizacja KPI, targetów i wydatków w czasach gwałtownej inflacji

09:50
Connecting the dots, czyli jak oszczędzić miliony dzięki lepszej współpracy wewnątrz firmy?

- *Paweł Wąchała, Dyrektor Zakupów, Lafarge Cement*

- Zakupy to dział, który widzi cały obrazek – o tym, dlaczego budowę wizerunku i pozycji Działu Zakupów należy rozpocząć od identyfikacji potrzeb organizacji
- Czy wszyscy rozumiemy, co robimy i co chcemy osiągnąć? Co wpływa na wynik naszej pracy? - o tym, jak budować plan i strategię we współpracy z innymi działami
- Jak się komunikować, aby wszyscy zrozumieli i zauważyli wynik naszej pracy? Dlaczego czasem dobry plan i świetne wyniki to za mało? - o tym, jak komunikować, aby być rozumianym

10:30
Kompetencje zakupowe w świecie VUCA

- *Agnieszka Piątkowska, Partner, Big Fish Polska*

- Świat VUCA* i jego oblicza w kontekście funkcjonowania działów zakupów
- Rozwój funkcji zakupowej a kompetencje w dziale zakupów
- Obecnie oczekiwania rynkowe – nowe kompetencje
- Kompetencje lidera w świecie VUCA
- Spis definicji kompetencji zakupowych wg Big Fish

11:15
Przerwa

11:30
Polityka zakupowa – jak sprawnie i prosto przeprowadzić wybór dostawców. Rola interesariuszy w procesie zakupowym

Grzegorz Olechniewicz, Ekspert ds. zakupów, Trener, GOODMAN Group

- Galopujące ceny i zmienność tych cen – jak ustalić odpowiednią strategię zakupową

Brak stabilności na rynku surowców – jak zabezpieczyć firmę i działy zakupów na przedłużające się kryzysy

12:15
Agile Procurement – co oznacza dla rozwoju organizacji zakupowych

Agnieszka Roszczyk, Senior Procurement Excellence Manager, Global Procurement, Roche

- Jak agile może pomóc w procedurach zakupowych
- Jak zarządzać zakupami w nieprzewidywalnym świecie
- Zwinne zespoły zakupowe - jak organizować pracę agile teamów

13:00
Jak w procedury zakupowe wpleść społeczną odpowiedzialność biznesu i dbanie o środowisko – case study

Łukasz Pacek, Kupiec wiodący, BNP Paribas Bank Polska S.A.

13:45
Przerwa

14:30
Panel dyskusyjny: ESG i CSR w Zakupach

Moderator: Ewa Sowińska, Biegły Rewident, Partner ESO Audit, Członek Rady Programowej OEES
Artur Bieńkowski, Supply Chain Director, Poland, Czech & Slovakia, McDonald's
Iryna Szwabowska, Sales Manager, Mid Market Segment, Dell Technologies
Robert Bruszewski, Dyrektor ds. Zakupów Centralnych, Grupa LPP
Monika Płońska, Menedżer ds. Zrównoważonego rozwoju i rozwoju ESG, PKN Orlen S.A.

- Czy to fanaberia dużych przedsiębiorstw czy wspólny obowiązek wszystkich graczy na rynku

15:30
Automatyzacja procesów – zastosowanie systemów informatycznych w postępowaniach zakupowych

Michał Zgiep, Dyrektor Zarządzający Zakupami I Produktem, CCC

- Jak zautomatyzować procesy zakupowe by dostosować się do obecnej sytuacji i ochronić łańcuchy dostaw – case study
- Co można a co warto automatyzować w zakupach - jak z sukcesem przejść cyfrową transformację

16:15
Kontrakty w pandemii. Jak zabezpieczyć interesy Spółki

Joanna Affre, Adwokat, Wspólnik zarządzający, Affre i Wspólnicy Sp.K.
Krzysztof Borkowski, Adwokat, Affre i Wspólnicy Sp.K.

- Skutecznie zawierane umowy i ich późniejszej modyfikacje mają znaczenie
- Jak zabezpieczyć się przed niewypłacalnością swoich kontrahentów
- Czy sądownictwo polubowne może być skuteczną alternatywą?
- Siła wyższa – ustalona między kontrahentami w drodze kompromisu jest skuteczniejsza

17:00
Zakończenie Forum

PRELEGENCI

Joanna Affre

Adwokat, Wspólnik zarządzający Affre i Wspólnicy Sp.K.

Joanna jest założycielką kancelarii Affre i Wspólnicy. Specjalizuje się w szeroko rozumianym prawie konkurencji. Posiada też rozległe doświadczenie w prawie karnym dla biznesu i obsłudze firm, szczególnie w negocjacjach i rozwiązywaniu sporów między wspólnikami. Jest członkiem Rady Francusko – Polskiej Izby Gospodarczej oraz Doradcą Prezesa UOKiK (non-governmental advisor) w Międzynarodowej Sieci Konkurencji, a także członkiem Stowarzyszenia Prawa Konkurencji oraz European Competition Lawyers Association (ECLA). Jest rekomendowanym prawnikiem w zakresie prawa konkurencji i antymonopolowego w 17. edycji Rankingu Kancelarii Prawniczych „Rzeczpospolitej". Absolwentka Uniwersytetu Wrocławskiego oraz studiów podyplomowych z zakresu nauk politycznych (IEP Strasbourg Francja), prawa wspólnotowego (Lyon III Francja) i prawa konkurencji (King's College, Londyn, Wielka Brytania).

Artur Bieńkowski

Supply Chain Director, Poland, Czech & Slovakia McDonald's

Artur Bieńkowski – blisko 30-letnie doświadczenie w różnych obszarach jednej firmy McDonald's. Zdobywał wiedzę i doświadczenie zarówno w lokalnych, jak i międzynarodowych strukturach firmy kierując m.in. działami finansów i księgowości, rozwoju biznesu, łańcucha dostaw zarówno w korporacyjnym i franczyzowym środowisku. Najnowsze wyzwania to integracja Supply Chain dla 3 rynków: Polski Czech i Słowacji oraz stworzenie i realizacja strategii zrównoważonego rozwoju i gospodarki obiegu zamkniętego. W biznesie ceni proste rozwiązania, zdrowy rozsądek i zawsze stara się wspierać i rozwijać swoich ludzi.

Krzysztof Borkowski

Adwokat Affre i Wspólnicy Sp.K.

Krzysztof doradza polskim i francuskim przedsiębiorcom w ich bieżącej działalności. Wspiera w negocjacjach umów, procesach M&A oraz w wewnętrznych sprawach organizacyjnych podmiotów gospodarczych. Specjalizuje się w postępowaniach sądowych z zakresu prawa cywilnego i gospodarczego oraz administracyjnego. Prowadzi szkolenia dla przedsiębiorców w tych dziedzinach. Krzysztof ukończył prawo w Akademii Leona Koźmińskiego oraz uzyskał tytuł LL.M. In International Commercial Law w Akademii Leona Koźmińskiego. W trakcie studiów brał udział w konkursie arbitrażowym Willem C. Vis. International Commercial Arbitration moot w Wiedniu. Jest członkiem Izby Adwokackiej w Warszawie.

Robert Bruszewski

Dyrektor ds. Zakupów Centralnych Grupa LPP

Absolwent Politechniki Warszawskiej i SGH, od 19 lat związany zawodowo z zarządzaniem zakupami korporacyjnymi w dużych organizacjach i największych grupach kapitałowych w Polsce. Od 2002 roku w Polskiej Telefonii Cyfrowej i T-Mobile Polska zajmował się zakupami marketingowymi, w latach 2009-2018 odpowiedzialny za centralne zakupy ogólne w Grupie NEUCA, jednej z największych firm na rynku ochrony zdrowia w Polsce. Kolejne zawodowe wyzwania realizował w CIECH SA i Grupie FARMACOL. Od kwietnia 2021 w nowej roli jako Dyrektor Zakupów Centralnych w obszarze Indirect w Grupie LPP.

Łukasz Mazurowski

Partner Zarządzający Profitia

Doświadczony konsultant i menadżer projektów zakupowych. Doradzał największym firmom regionu w branżach: surowcowej, produkcyjnej, telekomunikacyjnej oraz finansowej. Prowadził projekty zakupowe mające przede wszystkim na celu poprawę efektywności w zakupach poprzez wdrożenie zaawansowanych i innowacyjnych rozwiązań procesowych oraz organizacyjnych. Doradzał w kilkudziesięciu procesach negocjacyjnych wspieranych metodyką harvardzką, które przyniosły ponad 500 mln rocznych oszczędności. Od początku działalności zawodowej związany z zakupami. Karierę rozpoczął z Accenture współtworząc innowacyjny portal handlu między przedsiębiorstwami. Spędził ponad 1 rok w Chinach prowadząc własną działalność i poznając tajniki specyficznych negocjacji z przedstawicielami Państwa Środka. Powrócił do konsultingu, najpierw do Accenture, później związał się na ponad 5 lat z A.T. Kearney – wiodącą globalną firmą doradczą, przede wszystkim w zakresie zakupów. Jako trener/ coach współpracuje z BIG FISH oraz Katedrą Logistyki SGH.

Grzegorz Olechniewicz

Ekspert ds. zakupów, Trener GOODMAN Group

Doświadczony trener i doradca, realizował projekty i strategie między innymi dla firm z branż: motoryzacyjnej, farmaceutycznej, bankowej, telekomunikacyjnej, FMCG, oraz dla firm zajmujących się przemysłem ciężkim. W opinii wielu klientów jeden z czołowych europejskich ekspertów w dziedzinie strategii i negocjacji zakupowych. Swoje doświadczenie zdobył jako Kupiec w firmie ALMA Inteligentny Świat S.A., Procurement Manager w Ariba Inc. oraz Project Procurement Manager dla Carrywater Group S.A. (realizując proces kontraktowania dostawców na potrzeby projektów IT o wartości przekraczającej 600 000 000 zł) czy Senior Consultant w 4Results (optymalizacja strategii i procesów zakupowych, renegocjacje kontraktów, szkolenia kadry zakupowej). Od 2004 roku rozpoczął działalność szkoleniowo doradczą w obszarze optymalizacji i zarządzania, negocjacji oraz zarządzania projektami. Piastował stanowisko Dyrektora Operacyjnego w Grupie Constans. Twórca GO-CTR Consulting, GOODMAN GLOBAL BUSINESS SERVICES Ltd. i Polskiej Grupy Zakupowej (realizacja zakupów grupowych). Prezes zarządu i główny ekspert ds. zarządzania w firmie GOODMAN GROUP Sp. z o. o. Prowadził wykłady w ramach Studiów Podyplomowych Zakupy w Biznesie organizowanych przez WSB we Wrocławiu a obecnie wykładowca, konsultant merytoryczny oraz promotor na kierunkach studiów podyplomowych Zakupy w Biznesie, Manager Zakupów oraz Zarządzanie Projektem między innymi na Wyższej Szkole Bankowej w Poznaniu, Chorzowie i Toruniu. Prowadzi również warsztaty szkoleniowe na kierunkach, strategie sprzedaży, negocjacje i mediacje czy umiejętności managerskie. Trener oraz egzaminator w ramach certyfikacji umiejętności negocjacyjnych Franklin University, Columbus, Ohio. Współzałożyciel i członek dwóch krajowych stowarzyszeń branży zakupowej. Łączny budżet projektów zakupowych którymi kierował w 2016 roku przekroczył wartość 5 200 000 000 złotych.

Łukasz Pacek

Kupiec wiodący BNP Paribas Bank Polska S.A.

Absolwent Szkoły Głównej Gospodarstwa Wiejskiego na kierunku Finanse i Rachunkowość, Podyplomowych Studiów Project Management Uniwersytetu Warszawskiego, Podyplomowych Studiów Managerów Zakupów Szkoły Głównej Handlowej oraz IBD School (Advanced Negotiation Program). Od ponad 14 lat związany z branżą bankową, a od ponad dziesięciu z Departamentem Zakupów, w którym obecnie odpowiada za zakupy z segmentu marketing i windykacja. W ciągu roku realizuje kilkaset akcji kontraktowych i negocjacyjnych związanych z kompleksową obsługą działań marketingowych i windykacyjnych. Do głównych działań w tym zakresie należą m.in. organizacja eventów, realizacja i produkcja kampanii ATL, współpraca z domami mediowymi, agencjami performance-owymi i digitalowymi, a także obsługa działań w zakresie BTL/POS/DTP oraz NPL. Nominowany w kategorii: Meeting Planner w Dziale Zakupów (2015). Laureat konkursu Lider Zakupów 2018, organizowanego przez Polskie Stowarzyszenie Managerów Logistyki i Zakupów (PSML). Juror MP Power Awards® (MP Power Projekt).

Agnieszka Piątkowska

Partner Big Fish Polska

Międzynarodowy ekspert ds. rekrutacji posiadający ponad 15-letnie doświadczenie w zarządzaniu projektami rekrutacyjnymi w regionie Europy Środkowo-Wschodniej dla globalnych organizacji. Partner w międzynarodowej firmie rekrutacyjno-szkoleniowej Big Fish specjalizującej się w obszarze procurement & supply chain. Zajmuje się procesami rekrutacyjnymi średniej, wyższej i najwyższej kadry menedżerskiej oraz wysoko specjalistycznymi projektami rekrutacyjnymi. Posiada wieloletnie doświadczenie w tzw. projektach typu green field – rekrutacja kadry zakupowej dla nowych inwestycji. Członek międzynarodowego zespołu przeprowadzającego ocenę kandydatów. Od 2009 r. wykłada „Zarządzanie karierą w zakupach" w Wyższej Szkole Bankowej we Wrocławiu. Twórca programu szkoleniowego „Career Management in Purchasing". Współpracuje z Akademią Leona Koźmińskiego w zakresie seminariów i spotkań dla słuchaczy studiów podyplomowych w obszarze rozwoju kompetencji i zarządzania karierą. Współpracuje ze Polskim Stowarzyszeniem Menedżerów Logistyki – opracowała i dostarczyła cykl warsztatów dla członków stowarzyszenia w zakresie efektywnego zarządzania karierą w zakupach. Prelegentka na konferencjach zakupowych. Autorka książek „Zarządzanie karierą w zakupach" i „Zarządzanie karierą i zawodowa zmiana w zakupach" www.karierawzakupach.pl oraz „Przywództwo w świecie VUCA" (Wydawnictwo Helion). Menedżer projektów rozwojowych m. in. dedykowanych Akademii Zakupowych obejmujących rozwój miękkich i twardych kompetencji zakupowych. Autorka 58 kompetencji zakupowych (stanowiskowe, społeczne, menedżerskie). Ekspert Polskiego Forum HR z zakresu rekrutacji permanentnej. Członek zespołu „Career Management". Trener w obszarze rekrutacji (rekrutacja, ocena kandydatów, selekcja, AC/DC, feedback). Dyplomowany Asesor – Akademia Asesora – Ernst & Young Academy of Business. Twórca modeli kompetencyjnych i programów rozwojowych dla kadry zakupowej (m.in. „Procurement Leaders Academy"). Doradca i trener kariery, twórca narzędzi do zarządzania karierą. Autor „CareerFreak",strony dotyczącej zarządzania własną karierą oraz wielu artykułów związanych z tematyką zarządzania i rozwoju kariery. Coach współpracujący w ramach programów „Career transitioning/outplacement" z wyższą kadrą menedżerską. Absolwentka Akademii Leona Koźmińskiego (zarządzanie – stopień magistra, studia prowadzone w języku angielskim) oraz Bradford University (International Business Management, stopień magistra, studia prowadzone w języku angielskim), SGH (Doradztwo Zawodowe, Kierowanie Rozwojem i Coaching, studia podyplomowe) oraz Akademii Leona Koźmińskiego (Controlling Personalny – studia podyplomowe).

Adam Piętera

Head Of Cloud Innovation Westernacher Poland LST

HEAD OF CLOUD INNOVATION at Westernacher Poland LST Head of Cloud Innovation, Architekt rozwiązań oraz Project Manager w firmie Westernacher/LST – partner SAP. Adam posiada wieloletnie doświadczenie w analizie procesów i projektowaniu rozwiązań w obszarach zakupów, sprzedaży, marketingu i e-commerce.

Monika Płońska

Menedżer ds. Zrównoważonego rozwoju i rozwoju ESG PKN Orlen S.A.

Menadżer zarządzania zrównoważonym rozwojem w europejskich koncernach w sektorze naftowym, energetycznym i nawozowo- chemicznym. Członek Zespołu ds. Zrównoważonego Rozwoju i Społecznej Odpowiedzialności Przedsiębiorstw przy Ministrze Rozwoju, Pracy i Technologii. Ekspert „Zielonego Przemysłu" w Fundacji Platforma Przemysłu Przyszłości. Wykładowca akademicki w dziedzinie ekonomii i zarządzania. Posiada doświadczenie we wdrażaniu strategii zrównoważonego rozwoju zgodnych z założeniami Europejskiego Zielonego Ładu i Nowej Taksonomii UE, zarządzaniu kwestiami ESG i raportowaniu niefinansowym zgodnie z międzynarodowymi standardami i wytycznymi (GRI, IIRC, TCFD). Posiada ponad dziesięcioletnie doświadczenie w zakresie CSR, PR, komunikacji społecznej i relacji z mediami. Doktorantka w dyscyplinie zarządzania strategicznego zrównoważonym rozwojem. W PKN ORLEN odpowiedzialna za opracowanie strategii zrównoważonego rozwoju, ratingi i oceny ESG, przygotowanie koncernu do pozyskania zielonego finansowania.

Agnieszka Roszczyk

Senior Procurement Excellence Manager, Global Procurement Roche

Ekspert z ponad 20 letnim doświadczeniem w zakupach i certyfikatem CIPS. Swoje umiejętności zdobywała w największych firmach z branży FMCG i farmaceutycznej (Procter & Gamble, Sanofi, Roche). Zarządzała dotychczas większością kategorii w różnych obszarach: Marketing, Sprzedaż, HR, IT, Administracja, PR, Digital itp. Przeprowadziła wiele projektów związanych z optymalizacją procesów i wprowadzaniem systemów zakupowych. Procurement to miejsce, które ceni za możliwość ciągłego uczenia się i poznawania nowych rzeczy. Energię daje jej praca z ludźmi, ich rozwój oraz współpraca z innymi przy różnorodnych projektach.

Ewa Sowińska

Biegły Rewident, Partner ESO Audit, Członek Rady Programowej OEES

Partnerka ESO Audit. Wcześniej Członkini Zarządu PricewaterhouseCoopers. Biegła rewidentka z ponad 25 letnim stażem pracy w firmach audytorskich. Mentorka, Kreatorka Społeczności Wiceprezes Polskiej Izby Biegłych Rewidentów w latach 2015-2019 Członkini Rady Programowej Open Eyes Economy Summit oraz Kongresu Solidarni w Rozwoju. Członkini Stowarzyszenia Niezależnych Członków Rad Nadzorczych Wiceprezeska Stowarzyszenia Profesjonalnych Mówczyń i Mówców. Członkini Rady Gdańskiego Klubu Biznesu. Mówczyni i Moderatorka paneli dyskusyjnych wokół ekonomii wartości i raportowania niefinansowego. Wykładowca akademicki z zakresu etyki biznesu i zrównoważonego rozwoju Założycielka Zespołu ds. Raportowania Niefinansowego Członkini Rady Konsultacyjnej przy Wydziale Zarządzania i Ekonomii Politechniki Gdańskiej. Członkini Kapituły Konkursu Forum Odpowiedzialnego Biznesu na najlepsze Raporty Społeczne. Członkini Kapituły Konkursu VERBA VERITATIS na najlepszą pracę z zakresu etyki biznesu. Od 2020 jestem ekspertem Projektu Climate Leadership https://climateleadership.pl/

Iryna Szwabowska

Sales Manager, Mid Market Segment Dell Technologies

Iryna Szwabowska z branżą IT związana jest już od ponad 17 lat, gdzie zdobyła doświadczenie w sprzedaży w międzynarodowym i wielokulturowym środowisku. W Dell Technologies pełni funkcję Senior Sales Managera w sektorze klientów komercyjnych B2B. Iryna rozpoczęła swoją przygodę z organizacją w 2012 roku, rozwijając obszary E-commerce Consumer Business, Global Customers, Large Enterprise, a także tworząc nowe modele biznesowe. Jej główne zainteresowania to rozwój interpersonalny i mentoring, dzięki czemu jest uznawana za inspirującego lidera zespołu. Cechuje ją także niezachwiana kreatywność i pozytywność, którą zaraża otoczenie. Jest ambasadorką Polityki Społecznej Odpowiedzialności Biznesu Dell Technologies, a także twórcą i aktywnym uczestnikiem projektów, które powstały z myślą o ochronie środowiska i wspieraniu lokalnych społeczności. Iryna jest absolwentką Wyższej Szkoły Informatyki i Zarządzania w Rzeszowie oraz Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, a także studentką EMBA na Uniwersytecie Warszawskim.

Paweł Wąchała

Dyrektor Zakupów Lafarge Cement

Obecnie jako Dyrektor Zakupów odpowiada za zabezpieczenie zakładów w surowce, materiały, usługi zapewniając ciągłość produkcji przy zachowaniu maksymalnej efektywności finansowej, kosztowej i transakcyjnej. Dbając o ich dostępność przy optymalnych kosztach ma wymierny wpływ na EBITDA, efektywność procesów, a także na przepływy pieniężne w organizacji. Jest odpowiedzialny za budowę strategii/planów zakupowych dla wszystkich obszarów działalności oraz dostarczanie oszczędności zgodnie z wyznaczanymi celami. Jako Category Manager był odpowiedzialny za region PL, DE, BE. Współpracował zarówno z regionalnymi jak i globalnymi Category Managerami. Prowadził lub koordynował wiele kategorii zakupowych (m.in. chemia, części zamienne, surowce do produkcji, IT, flota samochodowa, opakowania, usługi marketingowe i HR, Facility itp.). Dodatkowo realizował wiele projektów z obszaru zakupów m.in. wdrażał platformy e-Procurement, współtworzył procedury i instrukcje. Posiada doświadczenie w przygotowywaniu i opracowywaniu strategii zakupowych.

Michał Zgiep

Dyrektor Zarządzający Zakupami I Produktem CCC

Od ponad 13 lat związany z branżą fashion oraz sportstyle. Specjalizuje się w obszarze zarządzania zakupami i produktem, dbając i doradzając markom w zakresie segmentacji, doboru kanałów dotarcia, czy pricingu. W CCC odpowiada za zarządzanie ofertą dostępną w ponad 20 krajach oraz kanałach online

Dominika Żwirbla – Kalman

Dyrektor Biura Zakupów PORR S.A.

Managerka z ponad 20-letnim doświadczeniem w obszarze zakupów oraz zarządzania projektami zdobywanym w międzynarodowych korporacjach z sektora przemysłowego. Obecnie zarządzająca zakupami centralnymi firmy Generalnego Wykonawcy PORR S.A. obejmujących głównie kategorie DIRECT. Wcześniej przez ponad 4 lata zajmowała stanowisko Dyrektora ds. Zakupów i Logistyki w firmie Siemens Sp. z o.o. współpracując w regionie EMEA z kilkunastoma krajami Europy koncernu Siemens AG. Jej odpowiedzialność w firmie Siemens obejmowała m.in. zakupy Indirect jak również kreowanie polityki zakupowej z naciskiem na dobre praktyki, określanie standardów partnerskiej współpracy z kontrahentami. Poprzednio przez 7 lat pracowała w PKN ORLEN S.A. zarządzając zakupami strategicznymi dla Spółek Grupy Kapitałowej. Stworzyła i z sukcesem wdrożyła współpracę w ramach zakupów centralnych w Koncernie dla kilkunastu kategorii zakupowych Direct.

KONTAKT

MIEJSCE

Opiekun merytoryczny

Renata Grzeszczak
Project Manager - Team Leader
48223339824
r.grzeszczak@pb.pl

Współpraca

Mateusz Stempak
Marketing Manager
48223339912
m.stempak@pb.pl

Szczegółowa lokalizacja wkrótce

Online

Patron Medialny

Obserwator
Logistyczny

Formularz rejestracji: Forum Zakupy

Cena

Forum Zakupy

23 marca 2022, Online

1795 zł netto od 2022-03-23 do 2022-03-23

Kod promocyjny

Osoba zgłaszająca

Imię

Nazwisko

Stanowisko

Dział

pole opcjonalne

E-mail

Telefon

Dane do faktury

☐ firma

☐ osoba fizyczna

Państwo

NIP

Nazwa/Imię i nazwisko

Miejscowość

Ulica i numer

Kod pocztowy

☐ Potwierdzam, że zapoznałam/em się z Regulaminem wydarzenia i akceptuję jego treść.

☐ Chcę wiedzieć pierwszy i otrzymywać Newsletter Konferencje "PB" od wydawcy „Pulsu Biznesu" (Bonnier Business Polska) na zasadach określonych w „Regulaminie serwisów internetowych Bonnier Business Polska".

☐ Chcę być na bieżąco! Zgadzam się na otrzymywanie od wydawcy „Pulsu Biznesu" (Bonnier Business Polska) e-maili z informacjami o promocjach i ciekawych ofertach jego produktów i usług.

☐ Chcę wiedzieć więcej! Zgadzam się, by dzwonił do mnie przedstawiciel wydawcy „Pulsu Biznesu" (Bonnier Business Polska) i informował mnie o promocjach i ciekawych ofertach jego produktów i usług.

Administratorem danych osobowych jest Bonnier Business (Polska) sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie. Dane są przetwarzane w celu organizacji konferencji oraz w celach marketingowych na podstawie odrębnie udzielonych zgód, które mogą zostać odwołane w każdej chwili. Więcej informacji na temat przetwarzania danych osobowych znajduje się w Klauzuli Informacyjnej RODO Zobacz więcej

Pieczątka i podpis

Formularz rejestracji: Forum Zakupy

Podaj e-maile i telefony osób, które będą uczestniczyć w konferencji. Zgłoszone przez Ciebie osoby otrzymają od nas e-mail z prośbą o potwierdzenie swoich danych, akceptację regulaminu oraz wyrażenie stosownych zgód. Potwierdzenie danych przez te osoby oraz akceptacja regulaminu są niezbędne do wzięcia udziału w konferencji.

Podane dane kontaktowe będą nam służyć także do przekazania informacji o ewentualnych zmianach czy przesłania materiałów szkoleniowych z wydarzenia.

1. Dane uczestnika

Imię

Nazwisko

Stanowisko

Dział

pole opcjonalne

E-mail

Telefon

2. Dane uczestnika

Imię

Nazwisko

Stanowisko

Dział

pole opcjonalne

E-mail

Telefon

Regulamin uczestnictwa w konferencjach, warsztatach, szkoleniach płatnych organizowanych przez Bonnier Business Polska Sp. z o.o.

1. Organizatorem warsztatów/konferencji/szkoleń płatnych („**Wydarzenia**") jest Bonnier Business (Polska) Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, ul. Kijowska 1, wpisana do Rejestru Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego przez Sąd Rejonowy dla M. St. Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000024847, NIP: 113-01-55-210, wysokość kapitału zakładowego: 2 000 000,00 PLN („**Organizator**").

2. Wynagrodzenie należne Organizatorowi za udział jednej osoby w Wydarzeniu („**Cena**") określane są każdorazowo na dedykowanej stronie Wydarzenia („**Strona Wydarzenia**") w informacjach ogólnych dotyczących Wydarzenia lub innej sekcji wg wyboru Organizatora. Cena obejmuje prelekcje, materiały szkoleniowe, a w przypadku konferencji stacjonarnych także przerwy kawowe, lunch. Wszelkie inne koszty niewskazane przez Organizatora (np. koszty przejazdu, zakwaterowania) uczestnik Wydarzenia pokrywa we własnym zakresie. W przypadku Wydarzeń organizowanych z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej cena obejmuje wyłącznie prelekcje oraz materiały szkoleniowe.

3. Płatności należy dokonywać na rachunek bankowy Organizatora wskazany każdorazowo na Stronie Wydarzenia z uwzględnieniem informacji wskazanych przez Organizatora na fakturze pro forma lub na fakturze VAT.

4. Wypełnienie elektronicznego formularza zgłoszeniowego udostępnionego przez Organizatora i zamieszczonego na stronie internetowej Wydarzenia (tj. www.konferencje.pb.pl lub innej wskazanej przez Organizatora) („**Zgłoszenie**") i zatwierdzenie Zgłoszenia poprzez aktywowanie dedykowanego przycisku „Zarejestruj z obowiązkiem zapłaty" lub pobranie, wypełnienie i odesłanie podpisanego przez osoby uprawnione (w formie papierowej lub skanem na adres e-mail Organizatora) formularza w formacie .pdf zamieszczonego na stronie internetowej Wydarzenia, jest równoznaczne z zawarciem z Organizatorem przez podmiot wskazany w Zgłoszeniu jako podmiot zgłaszający umowy, której przedmiotem jest umożliwienie osobom wskazanym w Zgłoszeniu uczestnictwa w Wydarzeniu. Na podstawie Zgłoszenia Organizator wystawia i przesyła na adres poczty elektronicznej wskazany w Zgłoszeniu fakturę pro forma płatną w terminie siedmiu (7) dni od daty Zgłoszenia.

5. Biorąc pod uwagę fakt, że Zgłoszenie dokonywane może być przez osobę fizyczną działającą w imieniu i na rzecz innych osób, osoba zgłaszająca zobowiązana jest w trakcie dokonywania Zgłoszenia do potwierdzenia stosownego upoważnienia. W przeciwnym wypadku Organizator zastrzega sobie prawo odmowy przyjęcia Zgłoszenia.

6. Osoba dokonująca Zgłoszenia ponosi odpowiedzialność za oświadczenia składane w trakcie realizacji procedury Zgłoszenia. Szczegółowe warunki Zgłoszenia, sposób postępowania w trakcie i po dokonaniu Zgłoszenia oraz zakres wymaganych oświadczeń osoby zgłaszającej oraz osób zgłaszanych Organizator określa w interaktywnym formularzu Zgłoszenia zamieszczonym na Stronie Wydarzenia.

7. O rezygnacji z udziału w Wydarzeniu należy poinformować Organizatora przesyłając taką informację na adres poczty elektronicznej Organizatora: konferencje@pb.pl.

8. W przypadku rezygnacji z uczestnictwa w Wydarzeniu nie później niż dwadzieścia jeden (21) dni kalendarzowych przed rozpoczęciem Wydarzenia, podmiot zgłaszający zostanie obciążony opłatą w wysokości stanowiącej równowartość 20% Ceny. Niniejsze postanowienie nie ma zastosowania w przypadku dokonania Zgłoszenia w terminie późniejszym niż na dwadzieścia jeden (21) dni kalendarzowych przed rozpoczęciem Wydarzenia.

9. W przypadku rezygnacji z uczestnictwa w Wydarzeniu w terminie krótszym niż dwadzieścia jeden (21) dni kalendarzowych przed rozpoczęciem Wydarzenia, podmiot zgłaszający zostanie obciążony pełną Ceną.

10. Nieodwołanie Zgłoszenia lub niewzięcie udziału w Wydarzeniu nie zwalnia podmiotu zgłaszającego z obowiązku zapłaty Ceny.

11. Niedokonanie wpłaty kosztów uczestnictwa w Wydarzeniu w terminie wskazanym w pkt 4 powyżej nie jest jednoznaczne z rezygnacją z uczestnictwa w Wydarzeniu. Niedokonanie wpłaty kosztów uczestnictwa w Wydarzeniu nie wyłącza prawa do stosowania przez Organizatora uprawnień z pkt 9 i 10 Regulaminu.

12. Organizator dopuszcza by zamiast osoby wskazanej w Zgłoszeniu, w Wydarzeniu wzięła udział inna osoba wskazana przez podmiot zgłaszający. O zmianie, podmiot zgłaszający informuje Organizatora przesyłając stosowną informację na adres poczty elektronicznej Organizatora: konferencje@pb.pl nie później niż w dniu poprzedzającym dzień rozpoczęcia Wydarzenia.

13. Organizator zastrzega sobie prawo do zmian programu Wydarzenia, w szczególności polegającej na zmianie godziny danego wystąpienia, zmianie osoby prowadzącej lub zmiany lokalizacji Wydarzenia, jak również do odwołania Wydarzenia.

14. W przypadku odwołania Wydarzenia uiszczona Cena lub jej część zostaną zwrócone lub –za zgodą podmiotu zgłaszającego– przeznaczone na pokrycie kosztów uczestnictwa winnym Wydarzeniu.

15. Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany terminu Wydarzenia. W przypadku braku akceptacji nowej daty Wydarzenia, podmiotowi zgłaszającemu, który opłacił Cenę, Organizator zwraca Cenę w pełnej wysokości.

16. Wszystkie materiały przekazane uczestnikowi w związku z Wydarzeniem („**Materiały**") stanowią własność Organizatora (lub podmiotów współpracujących z Organizatorem) i w związku z tym przeznaczone są wyłącznie do użytku osobistego uczestnika Wydarzenia.

17. Zabronione jest zwielokrotnianie Materiałów, wprowadzanie ich do obrotu, rozpowszechnianie w jakikolwiek sposób, użyczanie, wyświetlania, publiczne udostępnianie Materiałów w taki sposób, aby każdy mógł mieć do nich dostęp w miejscu i w czasie przez siebie wybranym oraz jakiekolwiek inne wykorzystanie sprzeczne z celem lub zakresem wskazanym w ust. 17 Regulaminu.

18. Zgłaszający zobowiązany jest poinformować uczestnika zgłaszanego do wzięcia udziału w Wydarzeniu, że Organizator może utrwalać przebieg Wydarzenia -w celu informacyjnym -za pomocą urządzeń rejestrujących dźwięk lub obraz. Brak zgody uczestnika zgłaszanego do wzięcia udziału w Wydarzeniu na powyższe czynności wyklucza możliwość wzięcia udziału w Wydarzeniu. Organizator może zamieścić utrwalone nagranie w wybranym przez siebie medium z uwzględnieniem obowiązujących w tym zakresie przepisów prawa dotyczących ochrony dóbr osobistych, w tym danych osobowych.

19. Dokonanie Zgłoszenia jest równoznaczne z udzieleniem Organizatorowi upoważnienia do wystawienia faktury VAT bez podpisu przez osobę zgłaszającą lub podmiot w imieniu którego osoba zgłaszająca działa.

20. Jeśli osoba dokonująca rejestracji wyraża bądź utrzymuje wyrażone uprzednio zgody marketingowe na kontakt e-mailowy oraz telefoniczny otrzymuje 5% stałego rabatu na dokonywane przez siebie rejestracje na płatne Wydarzenia organizowane przez Organizatora i ogłaszane (oferowane) poprzez dedykowany Wydarzeniom serwis internetowy działający pod adresem: www.konferencje.pb,.pl (do momentu wycofania zgód lub jednej ze zgód). Rabat ten łączy się z innymi. Weryfikacja następuje w czasie rzeczywistym na podstawie podanego w Zgłoszeniu adresu e-mail osoby zgłaszającej. Rabat naliczany jest automatycznie. Prawo do rabatu przysługuje wyłącznie osobie dokonującej rejestracji (dokonującej Zgłoszenia) i dotyczy danego Zgłoszenia bez względu na liczbę uczestników rejestrowanych przez osobę dokonującą rejestracji i uprawnioną do otrzymania rabatu.

21. Uczestnictwo w Wydarzeniu odbywającym się z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej wymaga dysponowania przez uczestnika Wydarzenia systemem teleinformatycznym spełniającym następujące minimalne wymagania techniczne:

    21.1.1 dostęp do Internetu,

21.1.2 urządzenie końcowe,

21.1.3 zastosowanie w niektórych przypadkach oprogramowania umożliwiającego odczytywanie plików w różnych formatach (m.in. graficznych, dźwiękowych, multimedialnych, tekstowych, wideo itp.).

22. O ile jest to niezbędne ze względu na charakter Wydarzenia odbywającego się z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej, Organizator w procesie Zgłoszenia przekazuje informację o ewentualnych dodatkowych wymaganiach technicznych niezbędnych do wzięcia udziału w Wydarzeniu

23. Organizator Wydarzenia odbywającego się z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej nie ponosi odpowiedzialności za:

    23.1.1 problemy telekomunikacyjne wywołane działaniami lub zaniechaniami osób trzecich,

    23.1.2 niedziałanie albo wadliwe działanie wykorzystywanego przez uczestnika Wydarzenia oprogramowania firm trzecich, w tym działanie wirusów komputerowych,

    23.1.3 niewłaściwą konfigurację sprzętu wykorzystywanego przez uczestnika Wydarzenia w celu wzięcia udziału w Wydarzeniu,

    23.1.4 wady sprzętu komputerowego uczestnika Wydarzenia,

    23.1.5 brak lub przerwy w dostępie do Internetu po stronie uczestnika Wydarzenia

    23.1.6 nieprawidłową obsługę aplikacji przez uczestnika Wydarzenia,

    23.1.7 innymi okolicznościami uniemożliwiające lub utrudniające uczestnictwo w Wydarzeniu niespowodowane działaniami lub zaniechaniami Organizatora.

24. W przypadku Wydarzeń stacjonarnych za odrębnie wyrażonymi zgodami podczas rejestracji na recepcji w dniu wydarzenia dane osobowe uczestników (w tym pracowników i osób trzecich obsługujących Wydarzenie) obejmujące imię i nazwisko oraz numer telefonu (lub spersonalizowany adres poczty elektronicznej) będą przetwarzane na wypadek stwierdzenia u któregoś z uczestników lub pracowników (lub osób trzecich obsługujących Wydarzenie) zakażenia wirusem COVID-19. Wyrażona zgoda obejmować będzie prawo Organizatora do udostępnienia danych osobowych właściwym służbom, instytucjom oraz innym podmiotom realizującym ustawowe obowiązki związane z zapobieganiem rozprzestrzenianiu się wirusa COVID-19 i ograniczeniem liczby zakażeń. Organizator zastrzega sobie prawo odmowy dopuszczenia do uczestnictwa w Wydarzeniu osób, które nie wyrażą zgody na przetwarzanie danych osobowych w celu, o którym mowa powyżej.

25. Organizator wskazuje, że w przypadku wystąpienia niepokojących objawów w dniu Wydarzenia lub na kilka dni przed Wydarzeniem uczestnik (w tym pracownik i osoba trzecia obsługująca Wydarzenie) powinien powstrzymać się do uczestnictwa w Wydarzeniu, pozostać w domu, postępować zgodnie z zaleceniami Głównego Inspektora Sanitarnego / Ministerstwa Zdrowia i skontaktować się niezwłocznie z lekarzem lub powiatową stacją sanitarno-epidemiologiczną, oddziałem zakaźnym, a w razie pogorszenia się stanu zdrowia zadzwonić pod nr 999 lub 112 i poinformować o swoich objawach. W przypadku stwierdzenia niepokojących objawów w trakcie Wydarzenia lub w terminie dwóch (2) tygodni po jego zakończeniu uczestnik (w tym pracownik i osoba trzecia obsługująca Wydarzenie) powinien skontaktować się niezwłocznie z Organizatorem i poinformować o tym fakcie pod dedykowanym przez Organizatora numerem telefonu 695370213.

26. Osoba dokonująca Zgłoszenia podejmując czynności w celu dokonania Zgłoszenia potwierdza, że dane zgłaszanego uczestnika są prawdziwe, a osoba zgłaszana do wzięcia udziału w Wydarzeniu wyraziła zgodę na dokonanie Zgłoszenia z uwzględnieniem jej danych osobowych. Po dokonaniu zgłoszenia osoba, której dane w nim wskazano, zostanie poinformowana o tym kto dokonał Zgłoszenia oraz jakie dane zostały wskazane z prośbą o ich potwierdzenie.

27. Organizator informuje, że w celu zwiększenia bezpieczeństwa i ochrony zdrowia uczestników Wydarzenia oraz pracowników i osób trzecich obsługujących Wydarzenie, ograniczenia kontaktów w miejscu Wydarzenia w ramach zabezpieczenia przed wirusem COVID-19 organizując Wydarzenie zamierza wdrożyć w najszerszym możliwym zakresie wytyczne dla organizatorów spotkań biznesowych, szkoleń, konferencji i kongresów w trakcie epidemii SARS-CoV 2 opracowane przez Ministerstwo Rozwoju z Głównym Inspektorem Sanitarnym udostępniane do publicznej wiadomości pod adresem: https://www.gov.pl/web/rozwoj/spotkania-biznesowe-szkolenia-konferencje-i-kongresy.

28. Organizator zastrzega, że w celu wzięcia udziału w Wydarzeniu uczestnicy (jak również pracownicy oraz osoby trzecie obsługujące Wydarzenie) zobowiązani będą do przestrzegania wszelkich wytycznych dotyczących bezpieczeństwa wdrożonych przez Organizatora w miejscu Wydarzenia, w tym w szczególności zobowiązani będą do stosowana maseczek ochronnych (przyłbic, elementów garderoby) zasłaniających usta i nos. W przypadku ich braku Organizator zastrzega sobie prawo odmowy dopuszczenia do udziału w Wydarzeniu lub żądania opuszczenia pomieszczeń, w których odbywa się Wydarzenie.

29. Niniejszy regulamin obowiązuje od chwili jego opublikowania na Stronie Wydarzenia. Organizator zastrzega sobie prawo do jego zmiany, z zastrzeżeniem że dokonane zmiany obowiązują od chwili ich przekazania do publicznej wiadomości.