



Adrian Król

Regionalny Menedżer Sprzedaży w Bridgestone EMEA.
Prezes Koła Innowacyjnych Technologii i Inżynierii
Motoryzacji przy Stowarzyszeniu Inżynierów i
Techników Komunikacji RP. Przewodniczący Rady
Branżowego Centrum Umiejętności w dziedzinie
elektromobilności. @ Bridgestone Europe NV/SA

<https://www.linkedin.com/in/adrian-krol007/>

Staż pracy: 21



Posiadam wieloletnie doświadczenie zawodowe w sektorze motoryzacyjnym, obejmujące sprzedaż, rozwój rynku, współpracę z sieciami serwisowymi oraz partnerami biznesowymi. Na co dzień pracuję w międzynarodowym środowisku biznesowym, gdzie odpowiadam za rozwój relacji z klientami, analizę rynku, planowanie działań sprzedażowych oraz wdrażanie rozwiązań odpowiadających na realne potrzeby rynku. Równolegle angażuję się w inicjatywy edukacyjne i rozwojowe, łącząc perspektywę biznesową z praktycznym podejściem do budowania kompetencji i świadomego planowania kariery.

Zainteresowania/ Zainteresowania naukowe

- Rozwój kompetencji zawodowych i przywództwa, mentoring i praca z młodymi talentami, rynek pracy i ścieżki kariery, biznes i przedsiębiorczość, motoryzacja i nowe technologie, edukacja praktyczna, łączenie świata akademickiego z realiami biznesu.
- Rozwój kompetencji menedżerskich i przywódczych, mentoring i coaching w kontekście rynku pracy, zarządzanie sprzedażą i relacjami biznesowymi, przedsiębiorczość i budowanie modeli biznesowych, analiza rynku i zachowań klientów, transformacja kompetencji w sektorze motoryzacyjnym, wpływ nowych technologii na organizacje i ścieżki kariery, praktyczne łączenie wiedzy akademickiej z realiami biznesu.

Preferowani studenci / absolwenci następujących kierunków oraz rodzajów studiów:

- Marketing i sprzedaż; Psychologia w biznesie; Zarządzanie;
- Studia II stopnia (uzupełniające magisterskie; Studia podyplomowe;

Preferowane formy współpracy

- **Mentoring ogólny:** Rozwój i porządkowanie ścieżki zawodowej, identyfikacja mocnych stron i obszarów do rozwoju, podejmowanie świadomych decyzji zawodowych, przygotowanie do zmiany pracy lub awansu, rozwój kompetencji menedżerskich i komunikacyjnych, zrozumienie realiów rynku pracy oraz oczekiwań pracodawców, budowanie dojrzałej postawy zawodowej.
- **Mentoring biznesowy:** Pierwsze kroki w biznesie i przedsiębiorcze myślenie, weryfikacja pomysłów biznesowych w oparciu o realia rynkowe, podejmowanie decyzji biznesowych, rozwój sprzedaży i relacji z klientami, zrozumienie mechanizmów rynku i konkurencji, unikanie typowych błędów na wczesnym etapie działalności, łączenie doświadczeń zawodowych z myśleniem właścicielskim i odpowiedzialnością biznesową.