

# Rick Babington

## Profil

---

**Kierownik wyższego szczebla w branży technologicznej** — dynamiczny, zorientowany na wynik lider zespołu o udowodnionej zdolności opracowywania przejrzystych strategii oraz dyscyplinie w realizacji zadań nastawionych na osiąganie wyników finansowych i operacyjnych. Ekspert w rozpoznawaniu i opracowywaniu nowych sektorów oraz pozyskiwaniu kluczowych partnerów poprzez wieloletnie, wielomilionowe umowy współpracy. Efektywne kierowanie reorganizacją mającą na celu znaczną redukcję struktury kosztów oraz poprawę obsługi klienta. Potwierdzona umiejętność rozwijania kariery przyszłych liderów oraz tworzenia skutecznych zespołów. *Kluczowe kwalifikacje obejmują:*

- Planowanie strategiczne i operacyjne
- Prognozowanie i budżetowanie
- Pozyskiwanie partnerów strategicznych
- Zawieranie umów rozwoju rynku
- Rozwój działalności
- Tworzenie skutecznych zespołów
- Reorganizacja struktury
- Wprowadzanie nowych produktów
- Transakcje międzynarodowe
- Analiza konkurencyjności i pozycji konkurencyjnej

## Doświadczenie zawodowe

---

HTC Canada

2010-2012

### **Dyrektor Wykonawczy, HTC Canada**

Nadzór nad wszystkimi aspektami działalności HTC w Kanadzie.

- W okresie urzędowania uzyskanie złożonej stopy wzrostu rocznego na poziomie 50% do około 250 mln \$.
- Rozszerzenie dystrybucji do trzech produktów o ugruntowanej pozycji oraz tanich marek stanowiących ponad 50% sprzedaży.

TELUS BUSINESS SOLUTIONS

2004-2010

### **Wiceprezes ds. Partnerstwa Handlowego**

Kierowanie strategią krajowych partnerów handlowych nastawione na różnicowanie, zwiększanie wartości spółki oraz redukcję ryzyka operacyjnego w ramach elementów łańcucha wartości, takich jak projektowanie, marketing i sprzedaż.

- Uzyskanie złożonej stopy wzrostu rocznego sprzedaży w ramach partnerstwa strategicznego na poziomie 25% w okresie czterech lat.
- Opracowanie strategii partnerstwa handlowego, programu oraz modelu zarządzania uznanego za najlepszy w swojej klasie.
- Lider zespołu, który udzielił wsparcia w ramach kanału bezpośredniego o wartości portfela zamówień 1 mld \$ w okresie pięciu lat – formułowanie zasad zaangażowania, strategii partnerskiej, negocjowanie umów kooperacyjnych oraz cen preferencyjnych, zabezpieczanie kluczowych zasobów, rozwiązywanie problemów.
- Zawarcie czterech wieloletnich umów rozwoju rynku z trzema partnerami strategicznymi o wartości 70 mln \$.

BEARINGPOINT INC.

2001-2004

### **Starszy Menedżer**

Starszy menedżer na północnoamerykańskim rynku usług telekomunikacyjnych. Zarządzanie relacjami z klientami, pozyskanie nowych klientów oraz nadzór nad realizacją projektów technicznych. Odpowiedzialny za stworzenie ujednoliconej metodologii coachingu, mentoringu i rozwoju.

- Odpowiedzialny za pozyskanie nowych klientów w postaci znaczących operatorów kablowych – doprowadzenie do nawiązania współpracy z Rogers and Shaw, sprzedaż i dostawa CRM, VoIP oraz programów wynajmu kadry.

# Rick Babington

## Doświadczenie zawodowe cd.

---

- Wdrożenie i kierowanie nowym procesem zarządzania wynikami nastawionym na wsparcie i rozwój konsultantów. Nowa metodologia znacząco poprawiła wyniki, jednocześnie zwiększając zaangażowanie i pewność zespołu w zarządzaniu.

MANITOBA TELECOM SERVICES

1996-2000

### **Wiceprezes ds. Reorganizacji i Nowych Projektów**

Kierowanie nowym, wszechstronnym zespołem odpowiedzialnym za opracowanie programu reorganizacji nastawionego na uzyskanie konkurencyjnej struktury kosztów przy jednoczesnej poprawie obsługi klientów. Założeniem programu było zatrzymanie wykwalifikowanej siły roboczej poprzez przekierowanie do nowych projektów. Odpowiedzialny za RZiS oraz zarządzanie ogólnie MTS International, start-upem o kapitale 25 mln \$ i dużym potencjale wzrostu zysku netto.

- Opracowanie programu redukcji kosztów, który zapewnił awans MTS z czwartego kwartyła na pozycję lidera branży dostawców usług w Kanadzie. Działania reorganizacyjne spowodowały znaczącą redukcję struktury kosztów, zwiększając jednocześnie poziom usług w zakresie konfiguracji, napraw, projektowania, planowania oraz wprowadzania nowych produktów.
- Opracowanie zatwierdzonego przez Zarządy Bell Canada i MTS wspólnego biznes planu utworzenia Bell West, nowego, konkurencyjnego operatora regionalnego.

AT&T CANADA

1991-1996

### **1994-1996 Dyrektor ds. Zarządzania Dostępem 1991-1994 Dyrektor Finansowy**

Kierowanie dwoma kluczowymi zespołami, które odegrały istotną rolę w ramach wejścia AT&T Canada (dawniej Unitel) na konkurencyjny rynek połączeń zamiejscowych.

- Przejęcie odpowiedzialności za kulejący, wieloletni narodowy program restrukturyzacji opóźniony o kilka miesięcy. Utworzenie kluczowego zespołu, zdefiniowanie charakteru programu, reorganizacja procesów oraz realizacja założeń i tym samym uniknięcie wpływu na roczny wynik finansowy.
- Zawarcie alternatywnych umów z dostawcami dostępu, technicznych jak i handlowych, z trzema operatorami kablowymi, skutkującymi oszczędnościami na poziomie 50%.
- Opracowanie kompleksowego, pięcioletniego planu kapitałowego uznanego przez Prezesa Zarządu jako najlepszy w swojej klasie w porównaniu do innych spółek grupy.
- Konsekwentne wypełnianie rocznych założeń budżetowych w zakresie przychodów i rozchodów.

POZOSTAŁE STANOWISKA

**Norigen:** 2000-2001 Wiceprezes ds. Wdrożeń • **Nexus Engineering:** 1990-1991 Menedżer Produktu

**Bell Canada:** 1988-1989 Inżynier Systemów Klienta • 1986-1988 Kierownik ds. Inżynierii Sieciowej

## Wykształcenie

---

**Magisterskie Studia Menedżerskie** • Uniwersytet Kolumbii Brytyjskiej, Vancouver, BC 1991

**Biznes Międzynarodowy** • Kopenhaska Szkoła Biznesu, Kopenhaga, Dania 1990

**Program Inżynieria Sieciowa** • Uniwersytet w Toronto, Toronto, ON 1989

**Inżynier** • Uniwersytet Zachodniego Ontario, London, ON 1986

Pan Richard Babington złożył następujące oświadczenie:

- 1) wyrażam zgodę na kandydowanie do Rady Nadzorczej Suwary S.A. w Pabianicach,
- 2) posiadam pełną zdolność do czynności prawnych oraz że nie zostałam skazany prawomocnym wyrokiem za przestępstwa określone w przepisach rozdziałów XXXIII – XXXVII kodeksu karnego oraz w art. 585, art. 587, art. 590 i w art. 591 kodeksu spółek handlowych.
- 3) nie pełnię żadnych funkcji i nie zajmuję żadnych stanowisk publicznych, określonych w ustawie z dnia 21.08.1997r. o ograniczeniu prowadzenia działalności gospodarczej przez osoby pełniące funkcje publiczne (Dz.U. nr 106, poz. 679 ze zm.).