

# Jerome de Vitry

## DOŚWIADCZENIE

**1999-2007      COMPLETEL EUROPE NV**

**1999-2001      Prezes, Completel SAS**

- utworzył i uruchomił we Francji pierwsze działania spółki Completel
- określił strategię wejścia
- zbudował kompletną sieć i uruchomił działalność w czterech miastach oraz pozyskał pierwszych klientów i przychody w mniej niż 6 miesięcy
- utworzył pierwsze kontakty handlowe z większymi przedsiębiorstwami i klientami sfery publicznej
- zwiększył zatrudnienie do 300 osób w 10 miastach
- w mniej niż 2 lata, zwiększył przychody we Francji do 75 milionów €, które stanowiły ponad 75% całości przychodów spółki
- uczestniczył we wszystkich działaniach związanych z finansowaniem: pierwotną kapitalizacją, kredytem bankowym, emisją obligacji niezabezpieczonych oraz road show związanym w podwójną pierwszą ofertą publiczną na Euronext i NASDAQ oraz pierwszym notowaniem w marcu 2001

**2001-2002      COO, Completel Europe NV**

- zrestrukturyzował niemiecką i brytyjską działalność i doprowadził do operacyjnej równowagi finansowej w 6 miesięcy
- zarządzał działalnością w ścisłych ograniczeniach finansowych w celu umożliwienia restrukturyzacji finansowej spółki
- skutecznie zrestrukturyzował bilans spółki: wynegocjował zamianę długu na akcje i nową ofertę publiczną
- określił nową strategię, skupioną na rynku francuskim; sprzedał niemieckie i brytyjskie spółki zależne
- zamknął europejską siedzibę; wycofał z notowań na NASDAQ
- mimo bardzo niesprzyjających warunków w sektorze telekomunikacyjnym i ścisłych ograniczeń finansowych, zwiększył przychody o 30% w 2002 roku

**2002-2007      Prezes & CEO, Completel Europe NV**

- zwiększył wartość spółki z 40 milionów € w 2002 do 725 milionów € w 2007
- osiągnął wszystkie cele operacyjne i finansowe
  - zwiększył przychody z 100 do 300 milionów €
  - doprowadził do równowagi EBITDA, na koniec 2002
  - wygenerował pozytywne przepływy pieniężne od 2004
- osiągnął i przekroczył oczekiwania analityków i inwestorów przez 20 kolejnych kwartałów
- zwiększył widoczność Completel na rynkach finansowych oraz znacząco zróżnicował bazę akcjonariuszy poprzez aktywne kontakty z akcjonariatem
- pozycjonował Completel jako największego operatora specjalizującego się w sektorze biznesowym oraz trzeciego biznes operatora we Francji, po France Telecom i Neuf-Cegetel
- uruchomił plan szerokiej ekspansji w 2005, pozyskując 120 milionów € dodatkowego długu i kapitału w celu zbudowania krajowej sieci DSL i podwojenia punktów sprzedaży; skutecznie wdrożył plan w okresie 12 miesięcy
- zróżnicował spółkę przez nowy pomysł FVNO (*stacjonarny wirtualny operator sieci*), oraz zawarł umowę z Darty w celu uruchomienia dla segmentu mieszkaniowego trzy zakresowego pakietu usług ADSL; uruchomił usługę DartyBox w mniej niż 9 miesięcy
- ustanowił strategiczne porozumienia z innymi operatorami: Bouygues Telecom, Arche-Telindus, BT
- sprzedał spółkę po wartości kapitału 725 milionów € grupie inwestorów, Cinven-Altice, kontrolujących również Numericable

**1990-1998      ALCATEL NV**

**1990-1991      Dyrektor Marketingu, oddział Audio-Video, Alcatel Network Systems**

- Zarządzał definicją produktu, rozwój i uruchomienie oddziału o dochodach rzędu 450 milionów €, z 30 milionowym € budżetem na badania i rozwój
- uruchomił nową skuteczną sieć optyczną i zainicjował projekt Fiber To The Home

**1991-1993      Dyrektor departamentu Microwave, Alcatel Telspace**

- Zarządzał oddziałem o dochodach rzędu 160 milionów € odpowiadając za wyniki oraz ponad 300 pracowników

**1993-1996      Dyrektor zarządzania produktem oraz badania i rozwój, Alcatel Radio Transmission**

- zreorganizował i zrationalizował strategię zarządzania produktami oraz badania i rozwój oddziału o dochodach rzędu 1 miliarda €
- zarządzał 90 milionowym € budżetem na badania i rozwój oraz 700 pracownikami we Francji, Włoszech, Hiszpanii, Niemczech i USA

**1996-1998      Wiceprezes oddziału Radio Communication, Alcatel Access  
Wiceprezes sprzedaży oddziału EMEA, Alcatel Access  
Dyrektor generalny, Alcatel Telspace**

- zarządzał działalnością w sektorze radiowo-nadawczym na świecie
- utworzył zintegrowany globalny zespół biznesowy i przeprojektował większość funkcji
- zwiększył przychody działalności z 625 milionów € w 1995 do 800 milionów € w 1998
- zarządzał 4000 pracowników w 20 różnych krajach
- zarządzał sprzedażą EMEA dla wszystkich produktów Access

**1995-1990      THE BOSTON CONSULTING GROUP (Paryż)**

- zarządzał projektami konsultingowymi w Europie i USA, ze szczególnym skupieniem na produktach i usługach telekomunikacyjnych, elektroniką przemysłową i konsumpcyjną oraz komponentach elektronicznych
- uczestniczył w wielu zadaniach formułowania strategii i implementacji, organizacji, dywersyfikacji, fuzji i przejęć oraz działalności

**WYKSZTAŁCENIE I INNE**

- **Ecole Nationale des Ponts et Chaussées** (Francja), stopień inżynierski, 1984
- **INSEAD** (Francja), MBA, 1985
- płynny w angielskim i francuskim