



TAKÁCS LÁSZLÓ

Bridge to Deal Kft.
Alapító-Tulajdonos, Ügyvezető



Cégnév	Bridge to Deal Kft.
Pozíció	Alapító-Tulajdonos, Ügyvezető
Vezetői tapasztalat	14 év felsővezetői tapasztalat B2B szektorban
Kompetencia	Beruházás, fejlesztés, Cégösszeolvadások és cégfelvásárlások, Cross-Functional Team Leadership, Családi vállalkozások, Digitalizáció, digitális transzformáció, Értékesítés, Exit menedzsment, Fleet management, Kockázatelemzés, Kultúraváltás, Leadership, Outsourcing, Pénzügy, controlling, Projektmenedzsment, Szervezésfejlesztés, szervezeti átalakítás, Üzletfejlesztés, üzleti stratégia, Vállalatirányítási rendszer kialakítása, Válságmenedzsment, Változásmenedzsment

2001-ben a közgazdász diplomája megszerzését követően a közép-európai régióban működő, dokumentum menedzsmenttel foglalkozó Docu Guard cégcsoportnál helyezkedett el pénzügyi területen. A pályája ezen kezdeti időszakában értékes tapasztalatokat szerzett a regionálisan is dinamikusan fejlődő, magántulajdonú vállalkozásokat érintő napi szintű kihívások kapcsán.

Az amerikai központú és New York-i tőzsdén jegyzett Iron Mountain Inc. több éves folyamat lezárásaként 2004-ben vásárolta fel a Docu Guard-ot, majd 2006-ra teljesen integrálta a regionális cégcsoportot a globális szervezetbe. Ebben az időszakban ismerkedett meg a máig is kedvelt egyik szakterületével, a vállalati M&A (cégek egyesülése és felvásárlása) tranzakciók és az azt követő üzleti- és szervezetintegrációs folyamatokkal.

A szakmai előmenetele az Iron Mountain cégcsoporton belül is folytatódott, 2007-ben Közép-Európai Pénzügyi Igazgatónak nevezték ki. Ahol fő feladata egy üzleti fókuszú, regionális pénzügyi csapat felépítése és folyamatos fejlesztése volt. Mindeközben elméleti tudását is fejlesztette, melynek során Jogi szakokleveles közgazdász, illetve okleveles adótanácsadói végzettségeket is szerzett.

A cégcsoporton belüli karrierje 2010-ben az Iron Mountain magyarországi ügyvezetői, majd ezzel párhuzamosan 2014-től a Közép-Európai Alelnöki pozíciókban folytatódott. Ezekben a pozíciókban tapasztalatot szerzett országhatárokon és vállalati funkciókon átnyúló csapatok hatékony és eredményes vezetésében, vállalati növekedési és értékesítési stratégiák kialakításában és végrehajtásában, M&A tevékenységek vezetésében, továbbá operatív hatékonyság-növelési programok levezetésében. A felsővezetői munkája során számtalan üzleti és pénzügyi kihívással szembesült, melyek megoldása során mindig az optimális üzleti teljesítmény és a bevétel- és nyereségnövekedés elérésére törekedett. Az ügyvezetőként és regionális alelnökként eltöltött időszak alatt több, mint 20%-kal növelte a cégcsoport regionális és közel 30%-kal a magyar piaci részesedését.

2019. augusztus 1-gyel elhagyja az Iron Mountain-t és megalapítja tanácsadó cégét, amelyben kollégáival hatékony és személyre szabott támogatást nyújtanak az ügyfelek operatív és stratégiai szintű üzleti kihívásai kapcsán. Partnereik között induló vállalkozások és nagyvállalatok is egyaránt megtalálhatóak, melyekben közös a fejlődési szándék.

A Menedzserek Országos Szövetségének elnökségi tagja.

„Folyamatos fejlődés és megújulás vagy lemaradás mind felsővezetői, mind vállalkozási szempontból, ez a két egyre élesebben elkülönülő út áll előttünk. Az arany középút a felgyorsult, globalizált és digitális világban gyakorlatilag megszűnt.

Ha versenyképesek akarunk maradni, akkor napról-napra időt, energiát szükséges befektetnünk saját és vállaltunk fejlesztésébe, tudnunk kell megújulni és nyitottnak maradni az újításokra.

Nagy örömmel veszek részt a Menedzserszövetség Jövő Menedzsere 4.0 Mentor Programjában és osztom meg mind gyakorlati, mind elméleti tapasztalataimat a vezetők új generációjával. A generációk között tudásátadás a folyamatos fejlődés, megújulás része a Mentor és a Mentorált részéről egyaránt. Hiszem, hogy a Menedzserszövetség Mentor Programja hozzájárul mind az egyéni, mind pedig a feltörekvő vezetői generáció sikereihez.”