

HÁMORI BENCE

FOND OF GmbH

Globális Értékesítési Igazgató



VEZETŐI TAPASZTALAT

25 éves nemzetközi üzleti és kereskedelmi tapasztalat



SZAKTERÜLET / KOMPETENCIA

Cross-Functional Team Leadership / Értékesítés / Kultúraváltás / Leadership / Marketing / Sportvezetői-élsportolói tapasztalat, sportdiplomácia / Szervezésfejlesztés, szervezeti átalakítás / Termelés / Üzletfejlesztés, üzleti stratégia / Üzleti etika / Válságmenedzsment / Változásmenedzsment

SZAKMAI ÚT

Bence több mint 25 éves nemzetközi tapasztalattal rendelkező kereskedelmi vezető, aki pályafutása során globális és regionális üzleti stratégiák kialakításában és megvalósításában, új piacok megnyitásában, valamint stratégiai partner- és üzlethálózatok felépítésében szerzett széles körű tapasztalatot. Karrierje Európától az Egyesült Államokon és a Közel-Keleten át Ázsiáig ível; olyan vállalatoknál és márkáknál töltött be vezető pozíciókat, mint a Nike, a Ralph Lauren, a General Electric, a Cybex és a FOND OF GmbH.

Vezetői pályafutásának középpontjában a nemzetközi márkaépítés és értékesítés áll. Továbbá jelentős tapasztalatot szerzett globális és országspecifikus go-to-market stratégiák kidolgozásában, exportpiacok fejlesztésében, retail- és disztribúciós hálózatok kiépítésében valamint új üzleti modellek és az azokat támogató szervezetek létrehozásában.

A Nike sportszergyártó cégnél meghatározó szerepet vállalt a cég első közel-keleti üzletfejlesztési irodájának Dubajban történő felépítésében, amely később más piacnyitások számára is követendő modellé vált. Vezetése alatt a Nike közel-keleti üzletága 40%-kal növekedett, elérve a 80 millió dolláros nettó árbevételt 2008-ban.

A Cybex nemzetközi értékesítésért felelős alelnökeként három régió és 55 ország kereskedelmi működését irányította. Vezetésével több közép-kelet-európai és közel-keleti piacon disztribútori modellről saját szervezetre tértek át a márka továbbépítése és a piacokban rejlő üzleti potenciál hatékonyabb kiaknázása céljából.

Nemzetközi pályafutása során kiterjedt üzleti kapcsolatrendszert alakított ki a prémium fogyasztói márkák világában. Számára azonban a sikeres üzletfejlesztés nem pusztán a megfelelő stratégia vagy kapcsolatrendszer kérdése, hanem legalább ennyire fontos annak felismerése, hogyan lehet egy stratégiát kulturálisan rendkívül sokszínű piacokon a megfelelő üzleti modell segítségével eredményesen megvalósítani.

Bence sportösztöndíjjal tanult az Egyesült Államokban, és a washingtoni American University-n szerzett International Business diplomát International Marketing specializációval. Egykori ifjúsági magyar bajnok teniszezőként, korosztályos válogatottként a sport már fiatalon megtanította számára a kitartás, a folyamatos fejlődés és az eredményorientált gondolkodás jelentőségét. Ezek az értékek ma is meghatározzák vezetői szemléletét.



A sportpályán és azon túl az üzleti életben is azt tapasztaltam, hogy a tartós eredmények mögött mindig ott van a folyamatos tanulás, az alkalmazkodás és az emberekbe fektetett energia. Pályafutásom során sokat kaptam azoktól a vezetőktől, akik megosztották velem tapasztalataikat és gondolkodásukat. Mentorként ezt szeretném továbbadni, nem kész válaszokat, hanem tapasztalatot, új nézőpontokat és olyan gyakorlati támogatást, amely segítheti a Jövő Menedzsereit abban, hogy megtalálják a saját vezetői útjukat.



További információk:

[LinkedIn profil](#)