

TRESTYÁNSZKI TÍMEA

Wolt

Head of Retail / HUN & ROU



VEZETŐI TAPASZTALAT

20 év vezetői, ebből 10 év
felsővezetői tapasztalat szolgáltatás,
tech, turizmus és telekommunikációs
szektorban



SZAKTERÜLET / KOMPETENCIA

Cross-Functional Team Leadership / Digitalizáció, digitális
transzformáció / Értékesítés / Interkulturális kommunikáció /
Kultúraváltás / Leadership / Projektmenedzsment /
Szervezetfejlesztés, szervezeti átalakítás / Üzletfejlesztés, üzleti
stratégia / Változásmenedzsment / Coaching (ICF)

SZAKMAI ÚT

Trestyánszki Tímea szakmai életútja számos szektoron keresztül átívelő pályát mutat, azonban mindenhol fellelhető közös metszet, ez pedig az ügyfélközpontú gondolkodás és a csapatok sikerességének skálázása.

Ügyfélközpontú szemlélete nivós, 5 csillagos szállodaláncoknál indult, a Boscolo Hotels és a Four Seasons Hotels and Resorts szállodáiban tanulta meg Magyarországon és külföldön, hogy mit jelent igazán ügyfélközpontúan és magas színvonalon vezetni egy csapatot. A turizmusban szerzett tapasztalatait kamatoztatva 2011-től már egy piacvezető online utazásszervező platformnál, az Agodánál épített fel és vezetett egy 30 fős értékesítési csapatot nemzetközi piacokra, kulcspartnerek kezelése és folyamatfejlesztés mellett.

Ekkor érkezett az első komolyabb iparági váltás: 2016-tól a telekommunikáció területén, Értékesítési vezetői pozícióban egy 30+ fős új értékesítési csatornát indított el zöldmezős projektként, amely komoly sikertörténetnek bizonyult. Tímeát már ekkor nagyon foglalkoztatta a sikeres csapatok működése és a teljesítmény skálázhatósága, így üzleti coach képzést szerezve a szoftverfejlesztés irányába orientálódott, ahol különösen nagy a hangsúly az agilis működésen. Kezdetben csapatok hatékonyságáért felelős business coachként és mentorként dolgozott, majd egy szervezeti átalakítást követően, a következő évtől már Chief Sales Officerként folytatódott a karrierje a Chemaxonnál, ahol egy több kontinensen átívelő, 60+ fős kereskedelmi szervezet vezetésével bízták meg. Felelt a vállalat árbevételéért és az üzleti stratégia végrehajtásáért, 2022-től pedig Deputy CEO-ként is részt vett a cég vezetésében.

Korábbi, technológiai cégeknél és online platformoknál szerzett tapasztalatait ötvözve 2024-ben csatlakozott a Wolt csapatához: előbb Kereskedelmi vezetői szerepkörben felelt a magyarországi kereskedelmi csapatokért és partneri együttműködésekért, majd 2026 eleje óta Kiskereskedelmi vezetői pozícióban vezeti a vállalat retail üzletágát immár két országban, Magyarországon és Romániában.

Diplomáját a Budapesti Gazdasági Egyetemen szerezte közgazdász szakon, vezetői szemléletét pedig ICF-minősítésű coachként is folyamatosan fejleszti. Szívegye a tanulás, a tudatos vezetői fejlődés és a csapatok formálása – legyen szó kultúraváltásról, teljesítmény skálázásról vagy egy új üzletág felépítéséről. Különösen közel áll hozzá az élsport világa: pár éve megszerezte egyetemi sport coach diplomáját is, és szabadidejében azóta is támogatja az élsportolókat a maximális sportteljesítmény elérésében.



Számomra a mentorálás a tudásmegosztásról és a támogatásról szól. Meggyőződésem, hogy a mentoring nemcsak a mentoráltat, hanem a mentort is formálja. Kiemelten fontos számomra a folyamatos tanulás, a változásra való képesség és a rugalmasság, mert ezek nélkül nincs valódi vezetői fejlődés. Olyan lelkes mentorálttal tudnék a leghatékonyabban dolgozni, aki számára fontos az önreflexió, készen áll szembenézni az elakadásokkal és kihívásokkal, és nyitott arra, hogy közösen alakítsuk ki a fejlődéséhez vezető utat.



ISMERD MEG A MENTORODAT!

- **Wolt is building a digital shopping centre**



További információk:

LinkedIn profil