

GINTAUTAS KUČAS

Verslo vystymo ir augimo vadovas Sertifikuotas marketingo vadovas

+370

Patyręs verslo kūrėjas, turintis 20 metų verslo, pardavimų, marketingo ir operacijų valdymo patirties. Strategas ir aktyvus organizatorius, sprendžiantis sudėtingus verslo klausimus ir rinkos iššūkius. Išsiskiriantis orientacija į verslo augimą bei nuolatine inovacijų paieška ir kūrimu.

Požiūris: pagrindinis sėkmės veiksnys augimui - įkvėpti darbuotojus emocinei motyvacijai siekti tikslų.

Išsilavinimas geriausiose Baltijos šalių verslo mokyklose: ISM (bakalauras) ir BMI (vadovų MBA).

Sertifikuotas marketingo vadovas, turintis tarptautiniu mastu patvirtintą profesinę kvalifikaciją (LiMA B/EMCQ).

PASIEKIMAI

Garbės nario apdovanojimas už išskirtinius nuopelnus vystant Lietuvos marketingo asociaciją (LiMA), 2019 m.

IŠSILAVINIMAS

- Profesinis marketingo vadovo diplomas, LiMA B/EMCQ Marketing Manager kvalifikacija, 2016.
- Executive Master of Business Administration (EMBA), Baltic Management Institute (BMI), 2013.
- Nuolatinis tobulinimas įvairiuose seminaruose, konferencijose, mokymuose, nuolatinė saviugda (vadybos, marketingo srityse).
- Bakalauras, vadyba ir verslo administravimas, ISM, 2011; Britų "Open University" (marketingo ir finansų valdymas), 2000.

RIDER Mobility direktorius ir bendrąjį kūrėjas (2018–šiandien)

Startuolis, siekiantis sukurti inovatyvią globalią judumo (angl. *mobility*) platformą

LiMA profesinio marketingo sertifikavimo tarybos narys (2017–šiandien)

Lietuvos marketingo asociacijos (LiMA) įsteigta taryba, skirta prižiūrėti profesinio marketingo sertifikavimo kokybę ir etiką

LiMA Blockchain marketingo grupės vadovas (2018–šiandien)

Grupė skirta specializuotoje srityje dirbančių marketingo specialistų edukacijai

Asociacijos „Crypto Economy Organisation“ valdybos narys (2018–šiandien)

Asociacija rūpinasi blokų grandinės (angl. *blockchain*) technologijų plėtra Lietuvoje

LIETUVOS MARKETINGO ASOCIACIJA (LiMA), 2014-2017

Didžiausia verslo profesinė asociacija su 1000 narių, skyriais 4 miestuose, virš 50 savanorių. LiMA organizuoja virš 100 marketingo edukacinių renginių per metus, įskaitant seminarus, dirbtuves, mokymus ir konferencijas, su 8000+ renginių lankytojų per metus.

Direktorius (2014-2017)

Reorganizavau į stiprią, tvarią ir itin aktyvią profesinę asociaciją.

- Įsteigtas administravimo biuras, valdantis asociaciją versle įprastais metodais.
- Sukauptas nuostolis panaikintas per pirmuosius 6 mėnesius, veikla tapo pelninga su kasmet didėjančiu pelningumu dėl kaštų kontrolės ir sukurtų naujų pajamų šaltinių.
- Sukurta brandžios organizacijos reputacija - pakėlus kokybę ir bendrą klientų patirtį bei organizuojant su marketingo profesijos plėtra susijusias veiklas.
- Pajamos išaugo 3,5 kartų per 4 metus.

Renginių vadovo bei verslo vystymo vadovo atsakomybės (2015-2017)

Tiesiogiai rūpinasi didžiausių ir svarbiausių LiMA renginių organizavimu ir sėkme.

- Reklamos festivalis „Adrenalinas“ (2015-2017), bendradarbiaujant su KOMAA: sugražintas teigiamas dalyvių įvertinimas ir atkurta renginio reputacija.
- Konferencija „LiMA DAY LIETUVA“ (2016-2017): unikalios koncepcijos, kainodaros strategijų ir komunikacijos dėka „LiMA DAY“ konferencija tapo didžiausia marketingo konferencija Lietuvoje, su 40% augimu ir rekordiniu dalyvių skaičiumi kasmet.

Profesinė lyderystė (2015-2017)

- 2015 m. LiMA pradėjo vykdyti Metų marketingo vadovo apdovanojimus.
- 2016 m. inicijuotas ir padėtas sukurti marketingo portalas M360 (priklauso DELFI).
- 2016 m. Lietuvoje įdiegtas tarptautinis marketingo profesinis sertifikavimas, kuris taps pagrindiniu LiMA pajamų šaltiniu ateityje.

METALISTAS LT UAB, projektinė veikla 2013-2014

Metalo pramonė, tvirtinimo elementų gamyba, 150 darbuotojų (FMCG produktai).

(Verslo plėtros vadovo veikla) / laikinas vadovavimas (angl. *interim management*)

Sukūriau naują strategiją, strateginius konkurencinius pranašumus ir pozicionavimą.

- Vertės grandinės pokyčių įgyvendinimo strategija „commodity“ prekėms: nauja pirkėjo patirtis, produktų pakeitimai, asortimento pertvarkymas, produktų linijos plėtiniai, RRP pakuočių diegimas, POS komunikacijos strategija.

MAGNUSSON LITHUANIA, projektinė veikla 2012-2013

Advokatų kontora, įmonių teisinė rinka (B2B paslaugos).

Strategijos ir verslo plėtros vadovas / laikinas vadovavimas (angl. *interim management*)

- Sukurtos ir įgyvendintos naujos marketingo augimo strategijos.
- Pokytis į proaktyvias pardavimo veiklas, įsteigtas pardavimo skyrius.
- Suprojektuotas ir sukurtas inovatyvus rinkoje teisiųjų paslaugų produktas.

PREWISE UAB, 2007-2012

Tarptautinė kompanija (Suomija), IT ir e-mokymosi paslaugos (B2B paslaugos).

Pardavimų ir marketingo vadovas (2008-2012), Projektų vadovas (2007)

Atsakingas už Lietuvos rinką, įskaitant verslo vystymą, pardavimų valdymą, produktų, prekės ženklo, partnerysčių plėtrą, taip pat konsultacijas klientams, ES finansavimo pritraukimą.

LINKARTA UAB, 1999-2006

Nuosavas smulkus verslas, interneto svetainių kūrimas (B2B, B2G paslaugos).

Direktorius, Vyr. konsultantas (1999-2006)

KITOS VEIKLOS

Startuolių ir smulkių verslų konsultavimas ir mentorystė (per „Verslią Lietuvą“). Įvairios bendruomeninės lyderystės veiklos. Prezantacijos, dirbtuvių vedimas renginiuose. Studentų marketingo darbų vertinimas (ISM), universitetų studijų programų vertinimas (SKVC).