

Jestem doświadczonym menedżerem z głęboką wiedzą w zakresie budowania strategii rozwoju. Posiadam rozległe doświadczenie w technikach sprzedaży oraz wiedzę o praktykach rynkowych umożliwiających efektywne i optymalne nabywanie nieruchomości. Jestem ekspertem w negocjacjach budżetowych oraz Due Diligence nieruchomości. Posiadam doskonałe umiejętności komunikacyjne i zdolności w inicjowaniu i budowaniu relacji. Ponadto, posiadam umiejętności koncepcyjne i organizacyjne oraz potrafię zarządzać ryzykiem i czasem przy zarządzaniu projektami.

W ostatnim czasie pracowałem jako Dyrektor ds. Nabycia i Rozwoju Gruntów w DeA Capital Real Estate Polska przez 11 miesięcy. Wcześniej pełniłem funkcję Dyrektora do spraw pozyskiwania gruntów w Waimea Holding S.A. przez 1 rok. W tych rolach byłem odpowiedzialny za pozyskiwanie gruntów pod inwestycje w sektorze magazynowym i produkcyjnym, kompleksową analizę potencjalnych gruntów inwestycyjnych, tworzenie planów biznesowych i modeli inwestycyjnych, bezpośrednią współpracę z pośrednikami i właścicielami gruntów, negocjacje z właścicielami gruntów, przygotowanie umów i dokumentów transakcyjnych, nadzór nad formalnymi procesami zakupu gruntów, odpowiedzialność za pracę zespołu pozyskiwania gruntów, raportowanie do zarządu oraz udział w przygotowywaniu inwestycji - współpraca z działami: inwestycyjnym, finansowym, leasingowym i prawnym.

Przed moją pracą w branży nieruchomości, pracowałem jako prawnik umów oraz radca prawny w Kancelarii Connexus Tomasz Ośko i Wspólnicy sp. k. przez 5 lat. W tej roli reprezentowałem lidera konsorcjum w relacjach z PKP PLK S.A. w zakresie monitorowania zgodności podjętych zadań z detalami umowy, zarządzania bazą interpretacji prawnych postanowień umów, przygotowywania korespondencji umownej, zarządzania procesem składanych roszczeń skierowanych do klienta i partnerów zewnętrznych, analizy zgłaszanych roszczeń pod kątem potencjalnych dodatkowych terminów i kosztów, monitorowania ryzyk wynikających z umowy i opracowywania odpowiednich sposobów ich minimalizacji, zarządzania i koordynacji działań związanych z przeprowadzaniem negocjacji z klientami oraz partnerami zewnętrznymi w sprawach związanych z umowami.

Jako prawnik i radca prawny miałem również na swoim koncie wiele innych zadań, takich jak doradztwo prawne dla przedsiębiorstw, przygotowywanie umów handlowych i umów o pracę, reprezentowanie klientów w procesach sądowych oraz przed organami administracyjnymi i sądami arbitrażowymi.

Moje doświadczenie w połączeniu z wykształceniem w dziedzinie prawa, psychologii i zarządzania, pozwoliło mi na zdobycie umiejętności analitycznych, dokładności w interpretacji umów oraz umiejętności skutecznego zarządzania ryzykiem. Te umiejętności okazały się bardzo cenne w mojej pracy w branży nieruchomości, gdzie muszę analizować i interpretować liczne umowy dotyczące sprzedaży, wynajmu, dzierżawy i zarządzania nieruchomościami, a także zarządzać procesami negocjacyjnymi.

