



NOTA BIOGRAFICZNA



MATEUSZ BACAŃSKI

**Dyrektor Narodowy BNI, Wiceprezes PromoHolding, przedsiębiorca,
lider biznesu, ekspert sprzedaży**

Mateusz związał się z biznesem 8 lat temu, kiedy wraz z przyjacielem założyli drukarnię offsetową. Działalność poligraficzna okazała się niełatwym zadaniem, z powodu działania na jednym z najbardziej konkurencyjnych rynków w Europie, jakim jest Małopolska. Mateusz, wykorzystując swoje umiejętności sprzedażowe zdołał w 5 lat rozwinąć biznes **od 2 do 30 pracowników**, osiągając wyniki finansowe rzędu 5 mln złotych. Obecnie **PromoPrinting** wchodzi w skład grupy spółek z branży reklamowej PromoHolding, a Mateusz wykorzystuje swoje bogate doświadczenie będąc jej Wiceprezesem. Firma Mateusza zgromadziła od tamtej pory ponad 500 zadowolonych klientów, w tym **BMW i Neckermann**.

Swoją przygodę z BNI, największą organizacją rekomendacji biznesowych, rozpoczął 7 lat temu, kiedy jego firma nie stosowała jeszcze efektywnych strategii sprzedażowych. Mateusz przyznaje, że na początku nie rozumiał idei networkingu, niemniej szybko zmieniło się to dzięki członkostwu w krakowskiej grupie BNI Kings. Mateusz przystąpił do niej, gdy liczyła 14 członków. Obecnie grupa to ponad 70 aktywnych członków. Dzięki temu BNI Kings jest największą grupą w Europie. Mateusz od 2013 roku jest Dyrektorem Narodowym BNI Polska.

Mateusz aktualnie skupia się na rozwoju BNI w Polsce, pomagając przedsiębiorcom rozwijać swój biznes poprzez rekomendacje. Aktywnie uczestniczy również w życiu młodych przedsiębiorców. W roli prelegenta występuje na licznych spotkaniach biznesowych m.in. Festiwal BOSS, Światowy Tydzień Przedsiębiorczości czy Konferencja dla Młodych Przedsiębiorców. Ukończył ratownictwo medyczne na Uniwersytecie Jagiellońskim.

Jego motto to: „**Radość, szczęście, target**”



NOTA SKRÓCONA:

Mateusz Bacański – Dyrektor Narodowy BNI Polska, największej organizacji rekomendacji biznesowych oraz Wiceprezes spółki z branży reklamowej PromoHolding. Posiada ośmioletnie doświadczenie na rynku poligraficznym oraz szeroką wiedzę o metodach zwiększania sprzedaży.

ZDJĘCIA

