



ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΣΤΕΡΓΙΟΥ

Entrepreneur | Innovator | Strategist

Επικοινωνία

www.georgiostergiou.com

+30 697 197 2076

gstergiou@me.com

Σάμος, Ελλάδα



Εκπαίδευση

Πανεπιστήμιο Αιγαίου, GR 2022- 2026

Υποψήφιος Διδάκτορας - Μετάβαση
Τεχνολογίας για Industrie 4.0 με χρήση TN

RSM - Rotterdam School of
Management, NL 2011 - 2013
Global Executive MBA (OneMBA)

Αεροπορία Στρατού, GR 2000- 2001
Μηχανοσυνθέτης Αεροσκαφών

City University of London, UK 1994 - 1998
BEng (Hons) Αεροναυπηγική Μηχανική

Σχολή Πτήσεων Britannia,
USA 1997
Άδεια Ιδιωτικού Πιλότου (PPL)

Γλώσσες

- Ελληνικά: Μητρική
- Αγγλικά: Πανεπιστημιακό & Επιχειρηματικό Επίπεδο
- Ισπανικά: Επιχειρηματικό Επίπεδο
- Ολλανδικά: Βασική Κατανόηση
- Κινέζικα: Αρχάριος

Σχετικά με Εμένα

Το πάθος μου για ενδυνάμωση επιχειρήσεων και ανθρώπινου δυναμικού με οδηγεί στη δημιουργία πρωτοποριακών τεχνολογιών και διαδικασιών. Ως ιδρυτής επιχειρήσεων σε διεθνείς αγορές, έχω αναπτύξει ρηξικέλευθες λύσεις, συμπεριλαμβανομένου του "microconsulting", ενώ μέσω σεμιναρίων, συγγραφικού έργου και κοινωνικών μέσων μεταδίδω τεχνογνωσία σε πολλαπλά επίπεδα.

Η εμπειρογνομosύνη μου, υποστηριζόμενη από διδακτορική έρευνα, συνδυάζει στρατηγική διαφοροποίησης και καινοτομία αξίας με εξειδίκευση στην Industry 4.0, τις λύσεις SMART, την Εκτεταμένη Πραγματικότητα (XR) και την Τεχνητή Νοημοσύνη (AI), προσαρμόζοντας διεθνείς βέλτιστες πρακτικές στις τοπικές ανάγκες.

Ευδοκίμω σε δυναμικά περιβάλλοντα με γρήγορη και υψηλή ανάπτυξη, με υψηλά επίπεδα αβεβαιότητας, όπου η αλλαγή και η ασάφεια απαιτούν ανθεκτική ηγεσία και εφευρετικότητα.

Για την δημιουργία και την παροχή βέλτιστων τεχνολογικών και πρακτικών ανάπτυξης έχω αναγνωριστεί από εταιρίες, κρατικές υπηρεσίες και ακαδημαϊκά ιδρύματα του εξωτερικού.

Επιπλέον Εκπαίδευση

- Μηχανική Προτροπής TN: Διδακτορική έρευνα, Πανεπιστήμιο Αιγαίου, GR
- Βέλτιστες Πρακτικές Βιομηχανίας 4.0: GRP Mexico & XINTRIX, MX.
- Διαχείριση Καινοτομίας: ecocarspa, & XINTRIX,
- Στρατηγική Διαφοροποίησης: Πανεπιστήμιο EGADE, XINTRIX, ecocarspa, MX.
- Επιχειρηματική & Οργανωτική Ανάπτυξη & Διαχείριση: 50+ σεμινάρια για επιχειρηματικότητα, βέλτιστες επιχειρηματικές πρακτικές, διοικητική οργάνωση, ηγεσία, μάρκετινγκ, UK, NL MX.
- Νοοτροπία & Τεχνικές Πωλήσεων: Εκπαίδευση σε πάνω από 30.000 εκπαιδευόμενους ηγέτες & πωλητές. Οργάνωση και εκπαίδευση εκπαιδευτών σε Ακαδημία Επιχειρηματικότητας, UK, NL, MX.
- Συμβουλευτικές Υπηρεσίες Ανάπτυξης: 50+ εταιρίες, UK, NL, MX, GR
- Branding & Μάρκετινγκ Κοινωνικών Μέσων: VKSapp, Powerneers, CA, GR

Σύνοψη Καριέρας

Με 20+ χρόνια σε **επιχειρηματικούς, ηγετικούς και εκτελεστικούς ρόλους**, έχω ιδρύσει και κλιμακώσει δεκάδες εταιρείες, συμπεριλαμβανομένων Start-Ups, MME & VSBs, σε 5 παγκόσμιες αγορές και 7 βιομηχανικούς κλάδους, αναπτύσσοντας τες μέσω διοικητικών και τεχνολογικά καθοδηγούμενων καινοτόμων λύσεων. Η τεχνογνωσία μου στην Industrie 4.0 έχει υποστηρίξει μεταβάσεις για κυβερνήσεις (Nuevo Leon - MX), βιομηχανία και ακαδημαϊκούς, στη νέα βιομηχανική εποχή.

Σε **διοικητικούς ρόλους** έχω δημιουργήσει από το μηδέν υψηλής απόδοσης κερδοφόρες ομάδες, και έχω προσλάβει, εκπαιδεύσει και διευθύνει άμεσα ομάδες έως 120 ατόμων. Για μεγάλη χρονική διάρκεια επίβλεπα 5 επιχειρηματικές τοποθεσίες, υποστηρίζοντας τον επιχειρησιακό αρχηγό της οργάνωσης που ανήκα στο Benelux.

Ως **δημιουργός στρατηγικής διαφοροποίησης**, & Greenfield projects έχω ανακαλύψει πολλαπλά αγοραστικά κενά, δημιουργώντας ρηξικέλευθα προϊόντα όπως την "microconsulting", το YS Bottle, Εφαρμογή Διοίκησης Επιχειρήσεων (ecocarspa), μια καινούργια κατηγορία προϊόντων για Industrie 4.0 και leasing packaging για λογισμικά

Έχω εκτεταμένη εμπειρία με καινοτόμες και πρωτοποριακές **συμβουλευτικές και εκπαιδευτικές μεθοδολογίες και διαδικασίες αλλαγών**, σε παγκόσμιες αγορές. Προσωπικά έχω εκπαιδεύσει και επιβλέψει την ανάπτυξη πάνω από 30.000 leaders & πωλητών σε θέματα επιχειρηματικότητας, συναισθηματική νοημοσύνης & βέλτιστες πρακτικές πωλήσεων, σε 5 χώρες, οδηγώντας σε σημαντική κερδοφορία για επιχειρήσεις και οργανισμούς. Σε πολλές από αυτές τις εκπαιδεύσεις ήμουν υπεύθυνος της δημιουργίας των εκπαιδευτικών προγραμμάτων και εκπαίδευση των εκπαιδευτών. Παράλληλα έχω συγγράψει 5 βιβλία και δημιουργήσει & 7 εκπαιδευτικά προγράμματα για προσωπική και επιχειρηματική ενδυνάμωση και είμαι στην διαδικασία έκδοσης αυτών.

Τέλος, έχω **σπουδάσει και εκπαιδευτή** σε 12 χώρες, είμαι απόφοιτος 7 πανεπιστημίων και πρόεδρος των Ελλήνων Αποφοίτων για το Μεταπτυχιακό και MBA πτυχίο για το Πανεπιστήμιο ERASMUS και το Rotterdam School of Management (RSM), NL. Ως **υποψήφιος διδάκτορας** με το Πανεπιστήμιο Αιγαίου, στο τμήμα Πολιτισμικής Τεχνολογίας και Επικοινωνίας, ερευνώ και δημιουργώ μια Μεθοδολογία Αποδοχής Τεχνολογίας (4DDT) για εταιρίες και οργανισμούς, υποστηριζόμενη από TN με εστίαση στις τεχνολογικές λύσεις SMART, AI και XR, για τη Βιομηχανία 4.0.

Δεξιότητες & Ικανότητες

Γνώση Διαδικασιών:

Επιχειρηματικότητα, Βιομηχανία 4.0, TN, Διεσδυτικές Τεχνολογίες, Αύξηση Επιχειρηματικού Κέρδους & Εσόδων, Πατέντες & Καινοτομία, Βιομηχανική, Διαχείριση Ανάπτυξης Προϊόντων, Καινοτομία Αξίας, Στρατηγική Διαφοροποίησης, Διαχείριση Απόδοσης, Διαχείριση Έργων, Συμβουλευτική, Επιχειρηματική Καθοδήγηση, Διαδικτυακό Μάρκετινγκ, Βίντεο & Τηλεόραση, Πωλήσεις & Μάρκετινγκ, Ταξίδια & Τουρισμός, Ακίνητα, Εισαγωγές-Εξαγωγές, Φιλοξενία.

Γνώση Συστημάτων:

- SMART Λύσεις Λογισμικού
- Τεχνητή Νοημοσύνη (TN)

Γνώσεις Βιομηχανιών

Επιχειρηματικότητα, Start-Ups, Βιομηχανία 4.0, Διεσδυτικές Τεχνολογίες, Αεροναυπηγική, Βιομηχανική Παραγωγή, Επιχειρησιακές Λειτουργίες, Καινοτομία, Βιωσιμότητα, Επιχειρηματικός Σύμβουλος, Executive Coach.

Στρατηγικά Επιτεύγματα & Καινοτομίες

Καινοτομίες Στρατηγικής & Ερευνητικές Πρωτοβουλίες

Ψηφιακός Μετασχηματισμός

- Ηγούμαι διδακτορικής έρευνας για δημιουργία μεθοδολογίας για τεχνολογική μετάβασης για Industry 4.0 με χρήση AI
- Ανέπτυξα πλαίσιο συμβουλευτικής SMART βιομηχανικής παραγωγής
- Δημιούργησα ολοκληρωμένες εφαρμογές διαχείρισης VSB και βιωσιμότητας νερού
- Εφάρμοσα στρατηγική Blue Ocean για εταιρικές λογιστικές λύσεις (application)

Καινοτομία Επιχειρηματικού Μοντέλου

- Δημιουργία μεθοδολογίας "microconsulting" για άμεσο και ευέλικτο επιχειρηματικό μετασχηματισμό
- Ανέπτυξα πρόγραμμα εισόδου Greenfield στην αμερικανική αγορά
- Δημιούργησα μοντέλο franchise για βιώσιμη διατήρηση νερού
- Συν-ανάπτυξα μοντέλο SaaS προσελκύοντας διεθνείς επενδύσεις

Τεχνολογική & Προϊοντική Ανάπτυξη

Μηχανολογικές Καινοτομίες

- Ανέπτυξα νέα κατηγορία προϊόντων Industry 4.0 και στρατηγική διαφοροποίησης
- Εφεύρεση "YS Bottle": Επαναστατικό σύστημα διατήρησης αναβρασμού
- Επίτευξη αύξησης απόδοσης ανεμογεννητριών κατά 2% με χρήση αρχής Bernoulli

Λύσεις Βιωσιμότητας

- Δημιούργησα τεχνολογία εξοικονόμησης νερού μειώνοντας περιβαλλοντικές επιπτώσεις
- Ανέπτυξα σειρά βιολογικών προϊόντων διατηρώντας παραδοσιακή γνώση (OPA Natural Healing)
- Δημιούργησα το Plastic4Plastic, μια πρωτοβουλία για περιβαλλοντική αλλαγή

Ηγεσία & Αναγνώριση

Επιχειρηματικά Επιτεύγματα

- Έλαβα πάνω από 40 βραβεία επιχειρηματικής αριστείας σε πολλαπλούς οργανισμούς (Airbus Group, Eloquent Marketing, Wings Marketing & Management Training, ecocarspa)
- Επιτυχής διαπραγμάτευση και κλείσιμο σημαντικών επενδυτικών συμφωνιών
- Δημιούργησα ευρέως προβεβλημένο εκπαιδευτικό περιεχόμενο για επιχειρηματική, προσωπική και κοινωνική ανάπτυξη

Ακαδημαϊκή Αριστεία

- Υποτροφία Ιδρύματος Ωνάση
- Επιλογή για Master Αεροδιαστημικής Μηχανικής στο Embry-Riddle, USA
- Δημιούργησα και ηγήθηκα του προγράμματος οργανωτικής ανάπτυξης Powerneers

Εμπειρία

Διευθύνων Σύμβουλος & Συν-Ιδρυτής RedVelvetXR

2021 - 2025

Αθήνα, Ελλάδα

Η Red Velvet XR δημιουργεί ταξίδια Εκτεταμένη Πραγματικότητας (XR), ενδυναμώνοντας οργανισμούς και προγραμματιστές που επιθυμούν να κατακτήσουν την Εικονική (VR), Επαυξημένη (AR) και Μεικτή Πραγματικότητα. (MR) Χρησιμοποιώντας μια καινοτόμο προσέγγιση, η Red Velvet XR υποστηρίζει:

- Μεταβάσεις στην XR, συμπεριλαμβανομένων των ειδικών απαιτήσεων της Βιομηχανίας 4.0 (AR)
- Εξατομικευμένες XR, AR, MR εφαρμογές
- Αναβαθμισμένες υπηρεσίες και εκπαιδευτικές συνεργασίες, προσφέροντας ολοκληρωμένη και εξατομικευμένη στρατηγική XR, εφαρμογές και κλαδικές λύσεις.

Επιτεύγματα:

- Δημιουργία εταιρίας και στελέχωση.
- Δημιουργία στρατηγικής και συνεργασιών με μεγάλη εταιρία μάρκετινγκ και πωλήσεων.
- Παρουσίαση προτάσεων για δημιουργία εφαρμογών επαυξημένης πραγματικότητας στους δήμους Αθηνών και Τρικάλων.
- Ανάθεση έργου από ομάδα του δήμου Αθήνας για εφαρμογή περιήγησης εικονικής πραγματικότητας στο Ζάππειο Μέγαρον και Μέγαρον Μουσικής Αθηνών.
- Δημιουργία προτάσεων για Ναυτιλιακή βιομηχανία και προετοιμασία για την έκθεση Posidonia με εφαρμογές επαυξημένης.

Προς το παρόν η εταιρεία βρίσκεται σε αναστολή ενώ αξιολογούμε νέα μέλη για την ομάδα των προγραμματιστών μας.

Διευθύνων Σύμβουλος & Ιδρυτής StergiouRealty

2023 - Παρόν

Σάμος, Ελλάδα

Η Stergiou Realty είναι η ταχύτερα αναπτυσσόμενη επιχείρηση ακινήτων στη Σάμο. Ως εταιρεία, παρέχει ολοκληρωμένες λύσεις ακινήτων, αντιμετωπίζοντας κάθε συναλλαγή ως ευκαιρία για υπέρβαση των προσδοκιών μέσω διαφάνειας, αξιοπιστίας και εμπειρογνωμοσύνης.

Με ισχυρό θεμέλιο στην τοπική αγορά, η εταιρεία αξιοποιεί τις τελευταίες τεχνολογίες και μια πελατοκεντρική προσέγγιση για την παροχή υψηλού επιπέδου υπηρεσιών μεσιτείας που εξοικονομούν χρόνο και ικανοποιούν τις συγκεκριμένες ανάγκες κάθε πελάτη.

Επιτεύγματα:

- Δημιουργία κοινότητας 6.500+ μελών στις πλατφόρμες κοινωνικών μέσων με προοπτική επέκτασης σε γειτονικά νησιά.
- Πάνω από 55 ακίνητα στο πορτοφόλιο της εταιρίας.
- Ανάπτυξη σε βραχυπρόθεσμες, μακροπρόθεσμες και αγοροπωλησίες.
- Ολική διεύθυνση ακινήτων.
- Συνδυασμός τοπικής γνώσης με παγκόσμια εμπειρία για την παροχή μιας απλοποιημένης, αποτελεσματικής ακίνητης περιήγησης, προσαρμοσμένης σε τοπικούς και διεθνείς συνεργάτες, αξιοποιώντας ισχυρές στρατηγικές συνεργασίες στην Ελλάδα και το εξωτερικό.
- Καθημερινά αιτήματα πελατών για συνεργασία.

Η εταιρία αναπτύσσετε σε επενδύσεις ακινήτων, και κατασκευαστικές υπηρεσίες με συνεργάτες από όλη την Ελλάδα. Παράλληλα έχουμε αρχίσει να αναλαμβάνουμε ακίνητά στην υπόλοιπη Ελλάδα και αναπτύξει συνεργασίες με υπηρεσίες end-to-end και σε περιοχές εκτός Σάμου. Το επόμενο βήμα είναι η συνεργασία με εταιρίες από εξωτερικό.

Εμπειρία

Διευθύνων Σύμβουλος & Ιδρυτής AboutSamos Σάμος, Ελλάδα

2016 - Παρόν

Η About Samos είναι μια ιστοσελίδα με σκοπό την ανάδειξη του νησιού της Σάμου. Κάνει μια διαφοροποίηση στην εικόνα του νησιού και το επιτυγχάνει αυτό με το μπραντ της Σάμου «όλη η Ελλάδα σε ένα νησί». Βελτιώνει τις εμπειρίες των επισκεπτών με πληροφορίες για αξιοθέατα, κάνει προτάσεις για δραστηριότητες και παροχές ώστε να παρέχει μια αυθεντική εμπειρία σε επισκέπτες και να βιώσουν το νησί όπως κάθε Σαμιώτης.

Η ιστοσελίδα για το 2024 έχει πάνω από 130.000 επισκέπτες, με μηδαμινό κόστος μάρκετινγκ.

Επιτεύγματα:

- Δημιουργία εταιρείας από την έννοια μέχρι την υλοποίηση, βελτιστοποιώντας επιχειρησιακή απόδοση
- Διατύπωση & υλοποίηση στρατηγικής "Blue Ocean" για επίτευξη διαφοροποίησης & καινοτομίας αξίας.
- Ευθυγράμμιση εικόνας, brand, δομής, και δημιουργία ιστοσελίδας, SEO, διαδικτυακό μάρκετινγκ, πωλήσεις κ.λπ..
- Συντονισμός και διαπραγμάτευση όλης της εσωτερικής και εξωτερικής επικοινωνίας, στρατηγικών συμμαχιών, μάρκετινγκ, οικονομικών κ.λπ.
- Ανάπτυξη ολιστικής προσέγγισης για την τοπική κοινωνία με παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών με στόχο συναγωνισμό και όχι ανταγωνισμό.
- Συνεργασία με 50+ μικρές επιχειρήσεις & μικρό-συμβουλευτικές (microconsulting) υπηρεσίες.

Επί του παρόντος, η AboutSamos είναι μια από τις πιο γνωστές ιστοσελίδες στις αναζητήσεις Google σχετικά με το νησί της Σάμου.

Ιδρυτής OPA Natural Healing Products Σάμος, Ελλάδα

2017 - Παρόν

Δημιούργησα το OPA Natural Healing Products προς πιστοποίηση, σχετικά με παραδοσιακά προϊόντα προσωπικής περιποίησης. με εσκόπο την "διατήρησης γνώσης", εκατοντάδων ετών που επρόκειτο να χαθούν.

Επιτεύγματα:

- Κατασκεύασα το προϊόν και ανέπτυξα το Μπραντ, την αγορά και τη στρατηγική, δημιουργώντας πωλήσεις σε τοπικές και ξένες αγορές.
- Ήδη έχουμε κλείσει συνεργασίες για εξαγωγή προϊόντων σε 8 διαφορετικές χώρες,
- Πιλοτική τοποθέτηση προϊόντων σε ένα από τα μεγαλύτερα φαρμακεία στην Αθήνα
- Διεξαγωγή έρευνας αγοράς που επέτρεψε τον προσδιορισμό νέων αναγκών προϊόντος
- Ανάπτυξη 4 επιπλέον προϊόντων, με το brand και δοκιμή τους
- Συζητήσεις με το μεγαλύτερο δίκτυο ελληνικών τουριστικών καταστημάτων για τοποθέτηση προϊόντων σε πολλές τοποθεσίες στην Ελλάδα και επέκταση της ποικιλίας προϊόντων.

Συνεργάτης Μάρκετινγκ στο VKSapp, & Quora Τορόντο, Καναδάς & Αθήνα, Ελλάδα

2018 - 2020

Επιλέχθηκα από την εταιρία VKSapp για να συνεισφέρω σε θέματα σχετικά με τη Industry 4.0 στις ΗΠΑ & ΕΕ.

Επιτεύγματα:

- Διερεύνηση τάσεων αγοράς & αναγκών πελατών σε παγκόσμια κλίμακα
- Δημοσίευση 10 άρθρων & blogs σχετικά με τη Βιομηχανία 4.0 στο LinkedIn, Quora & στον ιστότοπο της εταιρείας
- Ένας από τους κορυφαίους συνεισφέροντες γνώσης για τη Βιομηχανία 4.0 στο Quora · Πάνω από 1000 ακόλουθοι και αναγνώστες των άρθρων μου στο LinkedIn
- Προσωπικά blogs στην ιστοσελίδα μου με πάνω από 21.000 αναγνώσεις

Εμπειρία

Διευθύνων Σύμβουλος & Ιδρυτής στην XINTRIX SRL Μοντερέι, Μεξικό & Αθήνα, Ελλάδα

2014 - 2021

Επιλέχθηκα από Γερμανική market leader in SMART software solutions για να ενορχηστρώσω την είσοδο σε νέες αγορές (Μεξικό & Αμερική).

Επιτεύγματα:

- Δημιουργία της εταιρείας XINTRIX SRL από το μηδέν
- Διαμόρφωση και υλοποίηση στρατηγικής εισόδου στην Αμερικανική αγορά, συμπεριλαμβανομένης ανάπτυξης στρατηγικής μάρκετινγκ
- Ανάπτυξη και εφαρμογή στρατηγικής διαφοροποίησης που οδήγησε σε καινοτόμα προϊόντα, κατηγορία προϊόντων, μεθόδους πληρωμής, στρατηγικές συνεργασίες με κυβέρνηση, πανεπιστήμια, πελάτες και στρατηγικούς συνεργάτες
- Δημιουργία νέων καινοτόμων προϊόντων, κατηγοριών προϊόντων και τριών νέων μοντέλων αγορών, διευρύνοντας την επέκταση της εταιρείας από Large Enterprises σε SMEs
- Εξισορρόπηση βραχυπρόθεσμων και μακροπρόθεσμων στόχων, επιτυγχάνοντας αύξηση περιθωρίων κέρδους κατά 40%.
- Σχεδιασμός νέου brand, μειώνοντας το κόστος μάρκετινγκ κατά 225%
- Ανάπτυξη ιστοσελίδας, διαδικτυακού μάρκετινγκ, πωλήσεων και δικτύου συνεργασιών, συμπεριλαμβανομένων συνεργασιών με την τοπική κυβέρνηση
- Συντονισμός συζητήσεων με επενδυτές και πελάτες, εξασφαλίζοντας προκαταρκτικά συμβόλαια
- Εξασφάλιση επενδύσεων από την τοπική κυβέρνηση και συμβολή στην αναβάθμιση της περιφέρειας με τεχνολογία Industry 4.0, καθιστώντας τη δεύτερη πιο ανταγωνιστική χώρα παγκοσμίως μετά τη Γερμανία
- Εντοπισμός μοναδικών ευκαιριών εξοικονόμησης χρηματοδότησης 70% μέσω κυβερνητικών πρωτοβουλιών
- Καλλιέργεια, συντονισμός και διαπραγμάτευση στρατηγικών συμμαχιών με ιδιωτικούς και κυβερνητικούς φορείς, καθώς και βιομηχανικές ομάδες
- Δημιουργία καινοτόμου ιδέας εφαρμογής για έξυπνα ρολόγια με "Real Time Data," που εφαρμόστηκε πιλοτικά
- Αύξηση αξίας της εταιρείας που συνεργαζόμασταν κατά €8 εκατομμύρια από αρχική επενδυτική αξιολόγηση €2 εκατομμύριων
- Διαπραγμάτευση με επενδυτές από Κίνα για μετατροπή επιχειρηματικού μοντέλου σε SaaS
- Επιχειρηματική μελέτη από το Πανεπιστήμιο EGADE του Μεξικού βασισμένη στη στρατηγική και την προσέγγιση μάρκετινγκ που αναπτύχθηκε
- Παρουσίαση της εταιρείας σε πάνω από 130 φοιτητές του προγράμματος OneMBA από όλο τον κόσμο στο συνέδριο LATAM 2015

Η Ecocarspa ήταν μια καινοτόμα startup που χρησιμοποιούσε 1 ποτήρι νερό για το πλύσιμο ενός αυτοκινήτου, παίζοντας έτσι σημαντικό ρόλο στη βιωσιμότητα νερού στην περιοχή Nuevo Leon και το Μεξικό. Το επιχειρηματικό μοντέλο ήταν πολύ συγκεκριμένο και ενσωματώθηκε με την δική μας εφαρμογή και ανάπτυξη Franchise ευρύνοντας έτσι την κερδοφορία, μέσω πνευματικής ιδιοκτησίας (IP). Μιας εφαρμογής όπου μπορούσε να παρακολουθεί την εξοικονόμηση για τους πελάτες μας, (B2B & B2C), σε λίτρα νερού, χρόνου, χρημάτων και εκπομπών CO2.

Οι πελάτες μας μπορούσαν να κλείνουν ραντεβού μέσω της εφαρμογής μας, να πληρώνουν απευθείας και να προγραμματίζουν πού και πότε θα ήθελαν να λάβουν τις εκτεταμένες υπηρεσίες μας. Ως αποτέλεσμα της δουλειάς μας, εξοικονομήθηκαν πάνω από 32.000.000 λίτρα νερού για την περιοχή του Nuevo Leon, λάβαμε βραβεία από την τοπική κυβέρνηση, ενώ παράλληλα βοηθήσαμε στην εκπαίδευση και την αλλαγή της ζωής των εργαζομένων μας, οι οποίοι με εκπαίδευση και ανάπτυξη μπορούσαν τελικά να ανέλθουν στη διοίκησή μας.

Σε παρουσιάσεις σε εθνικά συνέδρια και εκθέσεις για το περιβάλλον και την βιωσιμότητα μας ζητήθηκε να δημιουργήσουμε μοντέλο franchise. Η εφαρμογή εξελίχθηκε σε εφαρμογή διαχείρισης επιχειρήσεων και παρουσιάστηκε με επιτυχία στους προμηθευτές μας, εξασφαλίζοντας συνεργασίες στις ΗΠΑ.

Επιτεύγματα:

- Ανάπτυξη την επιχείρηση από το μηδέν και φτάσαμε τα 12 άτομα, 8 τοποθεσίες, 1500 πελάτες B2C & 12 πελάτες B2B
- Δημιούργησα brand, μάρκετινγκ και στρατηγική προσέγγιση, καθορίζοντας βασικά κοινά-στόχους
- Ενορχήστρωση επιχειρηματικές διαδικασίες και διαχειρίστηκα καθημερινές λειτουργίες
- Διπλασιασμός του μεγέθους της εταιρείας κάθε χρόνο, για 3 συνεχόμενα χρόνια
- Αύξηση απόδοσης προσωπικού κατά 30% & αύξηση κερδοφορίας κατά 60%
- Διαφοροποίηση εταιρείας από ανταγωνιστές, οδηγώντας σε νέες επιχειρηματικές ευκαιρίες
- Αύξηση κύκλου εργασιών εργαζομένων κατά 200% από το βιομηχανικό πρότυπο
- Δημιουργία προγραμμάτων εκπαίδευσης, διασφαλίζοντας βέλτιστη ποιότητα (πωλήσεις και εξυπηρέτηση πελατών)
- Βελτίωση ικανοποίησης πελατών κατά 20% και επίτευξη μείωσης κόστους προϊόντος κατά 40%
- Βελτίωση ικανοποίησης πελατών κατά 20% και επίτευξη μείωσης κόστους προϊόντος κατά 40%
- Παρουσίαση εταιρείας σε πελάτες, επενδυτές, εθνικές εκθέσεις και στρατηγικούς συνεργάτες
- Κέρδισαμε βραβείο start-up με επενδυτές
- Εξοικονόμηση 32.000.000 λίτρων νερού στην περιοχή Nuevo Leon, Μεξικό
- Διευθύνων Σύμβουλος & Συνεργάτης στην Wings Consulting & Business Development Μοντερέι, Μεξικό 2011 - 2013
- Δημιούργησα την εταιρεία από την έννοια στην υλοποίηση και εξασφάλισα πελάτες στο Μεξικό. Διαχειρίστηκα λειτουργίες, brand, μάρκετινγκ & στρατηγική προσέγγιση. Δημιούργησα όλες τις εταιρικές διαδικασίες & εκπαίδευση
- Επιτεύγματα: · Επίτευξη ποσοστού επιτυχίας συμβουλευτικής άνω του 90% · Μέση βελτίωση κέρδους πελατών άνω του 30% · Αύξηση αξίας πελάτη M&A κατά 80%

Εμπειρία

Διευθύνων Σύμβουλος & Συν-ιδρυτής Wings Consulting & Business Development Μοντερέι, Μεξικό

2011 - 2013

Η εταιρία ήταν μια δημιουργία μετάβασης στην αγορά του Μεξικού από την Ολλανδία κατά την διάρκεια των σπουδών μου στο πρόγραμμα OneMBA. Βέλτιστες πρακτικές σε διεθνείς και διαφορετικές αγορές και βιομηχανίες χρησιμοποιήθηκαν και έγινε η αρχή και το πιλοτικό της μετέπειτα μεθοδολογίας "microconsulting".

Επιτεύγματα:

- Δημιουργία της εταιρείας από το μηδέν και εξασφάλιση πελατών στο Μεξικό
- Διαχείριση λειτουργιών, brand, μάρκετινγκ, πωλήσεων, συνεργασιών, στελέχωση & στρατηγική προσέγγιση.
- Δημιουργία όλων των εταιρικών διαδικασιών & εκπαιδύσεων
- Συμβουλευτικές υπηρεσίες σε πάνω από 10 επιχειρήσεις στο Μεξικό, συμπεριλαμβανομένων, Business turnover, Mergers & Acquisitions (M&A), Consulting Services, Hospitality support, Partnership with leading Marketing company & Executive Coaching
- Δημιουργία εκπαιδευτικού προγράμματος για το πανεπιστήμιο EGADÉ και το πρόγραμμα MBA. Δυο εκδοχές παρουσιάστηκαν, μια για 6 μήνες (MBA & Executive MBA) και η δεύτερη για 21 μήνες (OneMBA)
- Επίτευξη ποσοστού επιτυχίας συμβουλευτικής άνω του 90%
- Μέση βελτίωση κέρδους πελατών άνω του 30%
- Αύξηση αξίας πελάτη M&A κατά 80%

Διευθύνων Σύμβουλος & Ιδρυτής στην Wings Marketing and Management Training BV Ρότερνταμ & Χάγη, Ολλανδία

2007 - 2011

Η εταιρία Wings Marketing and Management Training ήταν μέλος μεγάλης οργάνωσης εταιριών B2C με 1000 γραφεία σε πάνω από 30 χώρες.

Επιτεύγματα:

- Διαχείριση καθημερινών λειτουργιών, συμπεριλαμβανομένων προσλήψεων, διοίκησης, ανθρώπινου δυναμικού και πωλήσεων
- Υποστήριξη ανάπτυξης λειτουργιών σε 8 τοποθεσίες και επέκταση στο Βέλγιο
- Εκπαίδευση όλων των εκπαιδευτών της ακαδημίας εκπαίδευσης ΕΕ και εξορθολογισμός διαδικασιών εκπαίδευσης
- Διαχείριση περιοχής Νότιας Ολλανδίας με έδρα την Χαγη
- Εκπαίδευση τοποθεσίας Ρότερνταμ στο πεδίο (D2D) & εσωτερικά
- Δημιουργία όλων των εταιρικών διαδικασιών & εκπαίδευσης
- Παράδοση πωλήσεων αξίας άνω των €25M σε πελάτες (B2C ενέργεια & ασφάλεια)
- Έναρξη νέου τμήματος πωλήσεων (B2C εκδηλώσεις) στην Ολλανδία
- Αύξηση απόδοσης νεοεισερχομένων κατά 20% και διατήρησης κατά 35%
- \Επίτευξη ανάπτυξης γραφείου 65%, ανάπτυξης πωλήσεων 143% και βελτίωσης ποιότητας 12%
- Το εκπαιδευτικό υλικό & οι διαδικασίες έγιναν "Βέλτιστες Πρακτικές Εκπαίδευσης" στο Benelux
- Η εταιρία έφτασε στο Νο 1 σε όγκο πωλήσεων μεταξύ 180 γραφείων ΕΕ, εντός 6 μηνών
- Η εταιρία έγινε ένα από τα 3 πιο κερδοφόρα ολλανδικά γραφεία για πάνω από 12 συνεχόμενους μήνες
- Η εταιρία και προσωπικά λάβαμε 37 βραβεία για ανάπτυξη πωλήσεων, επιχειρηματική ανάπτυξη & ομαδική εργασία

Εμπειρία

Διευθύνων Σύμβουλος & Ιδρυτής στην Eloquent Marketing UK Ltd Λονδίνο & Λούτον, Ηνωμένο Βασίλειο

2002 - 2007

Η πρώτη εξερεύνηση στην επιχειρηματικότητα μετά από συμβουλή μέντορα στην Airbus Industry, λόγω δυσκολιών επιστροφής στην εταιρία για λόγους ασφάλειας μετά τις 9/11/01. Από τα μεγαλύτερα σχολεία και η μεγαλύτερη επαγγελματική μου πρόκληση για αλλαγή παραδείγματος και αυτοπεποίθησης, καθώς και διαχείρισης εγώ.

Επιτεύγματα:

- Μάθηση πωλήσεων D2D, προσλήψεις, και πρακτικές εκπαίδευσης "εκπαιδεύω τον εκπαιδευτή".
- Ανέπτυξη γραφείου από το μηδέν σε πλήρες επιχειρησιακό επίπεδο, εκπαιδεύοντας προσωπικά όλο το γραφείο.
- Υπεύθυνος για καθημερινές εταιρικές λειτουργίες, διασφαλίζοντας επέκταση σε δύο νέες τοποθεσίες.
- Το γραφείο έφτασε πολλές φορές στους κορυφαίους 3 performers στο Ηνωμένο Βασίλειο (από 132 γραφεία).
- Το γραφείο έλαβε 42 βραβεία για ανάπτυξη πωλήσεων, επιχειρηματική ανάπτυξη & ομαδική εργασία.
- Παράδοση πωλήσεων αξίας άνω των £32M σε πελάτες (B2C ενέργεια).
- Πρόσκληση σε πάνω από 30 τοπικές & παγκόσμιες συναντήσεις "Rising Star & Best Practices".
- Πρόσκληση για υποστήριξη του επικεφαλής χώρας της Benelux.

Στρατιωτική Θητεία - Μηχανοσυνθέτης Αεροσκαφών, Αεροπορία Στρατού, Ελλάδα

2000 - 2001

Η Ελληνική Αεροπορία Στρατού είναι μέρος των Ελληνικών Ενόπλων Δυνάμεων. Υπηρέτησα 18 μήνες ως μέρος της Εθνικής Θητείας στην Ελλάδα. Η μονάδα διαθέτει ελαφρά αεροσκάφη και επιθετικά ελικόπτερα.

Επιτεύγματα:

- Εκπαιδύτηκα ως μηχανικός πτήσεων για ελικόπτερα UH-1H (Huey).
- Τοποθετήθηκα στη "Διεύθυνση Επιθεώρησης & Ποιοτικού Ελέγχου".
- Υπεύθυνος για εκπαίδευση νεοεισερχομένων, τεχνικής βιβλιοθήκης και μεταφράσεις εγχειριδίων.

Εμπειρία

Εκπαιδευόμενος - Τμήμα Υποστήριξης Πελατών στην Airbus Industrie Μπλανιάκ, Γαλλία

1998 - 1999

Η Airbus Group SE πρώην Airbus Industrie είναι ένας ευρωπαϊκός πολυεθνικός αεροδιαστημικός και αμυντικός όμιλος. Ήμουν ο πρώτος φοιτητής στην ιστορία του πανεπιστημίου City University of London για άσκηση εκπαίδευσης στην Airbus. Υπηρέτησα απευθείας υπό τον Αντιπρόεδρο Εξυπηρέτησης Πελατών και την εκτελεστική του ομάδα, όπου ανέλαβα υποστηρικτικούς ρόλους.

Επιτεύγματα:

- Προσφορά επέκτασης της εκπαίδευσης από 3 εβδομάδες σε 52.
- Ηγήθηκα και ολοκλήρωσα πάνω από 60 διατμηματικά έργα εξοικονομώντας εκατομμύρια ευρώ για την εταιρεία.
Τα έργα περιελάμβαναν:
 - ο Οδηγό εγκαταστάσεων συντήρησης Airbus,
 - ο Ανάλυση συμφωνιών αγοράς,
 - ο Εκτιμήσεις προϋπολογισμού μίσθωσης,
 - ο Σχολαστική επιχειρησιακή μελέτη σε 4 τμήματα τις εταιρείας κλπ.
- Υποστήριξα παρουσιάσεις πελατών με επικεφαλής κρατών και VIP σε διάφορες περιπτώσεις, συμπεριλαμβανομένου και την παράδοση 4 A340 στον Γενικού Πρόξενου Ελλάδος στην Γαλλία.
- Έλαβα χρηματικό βραβείο αριστείας για την πρακτική μου άσκηση και η αναφορά μου σχετικά με την εκπαίδευσή μου εκτέθηκε στη βιβλιοθήκη της Airbus ως παράδειγμα για μελλοντικούς ασκούμενους όσον αφορά τις αναφορές που πρέπει να παραδίδονται.
- Προσφέρθηκε επέκταση εκπαίδευσης στην Airbus Industry North America (AINA) και
- Προσφέρθηκαν θέσεις εντός της Airbus στην Τουλούζη στα τμήματα:
 - ο Υποστήριξη Πελατών,
 - ο Airbus Μάρκετινγκ,
 - ο Airbus Military,
 - ο Airbus Engineering,
 - ο Airbus Sales.