

Profil Eksperta

Prepared by

ITRO EXPORT SOLUTIONS
UL. GEN.WŁ.ANDERSA 5
BIURO 410 / P.4
15-124 BIAŁYSTOK

Contact details

T: +48 512 022 907
INFO@ITRO.PL
WWW.ITRO.PL







SEBASTIAN SADOWSKI-ROMANOV

CEO ITRO SINCE 1995

DANE

Prezes Zarządu ITRO Sp. z o.o.
Posiada wieloletnie doświadczenie w działalności importowo-eksportowej w sektorze MŚP na rynku międzynarodowym – Unii Europejskiej, Unii Celnej, Chin i USA – bezpośrednio jako przedsiębiorca i jako konsultant (44 l.)

KONTAKT

-  Białystok
ww.itro.pl
-  sadowski@itro.pl
-  +48 512 022 907
-  /sadowskiromanov

WYKSZTAŁCENIE

National-Louis University
Magister in Marketing & Management, 2000

TEMATY:

Geopolityka, Geoekonomia

- Globalizacja w handlu międzynarodowym
- Powiązania gospodarcze i ich konsekwencje dla światowych gospodarek

Handel międzynarodowy

- Eksport na rynki zagraniczne danego produktu z Polski
- Globalny import danego produktu (kraje, najwięksi importerzy)
- Eksport z Polski na wybrany rynek itp.
- Możliwość przedstawienia danych statystycznych dotyczących handlu zagranicznego na podstawie danych celnych według kodów HS (kody celne)
- Konsorcja eksportowe metodą na tańsze i bezpieczniejsze zdobywanie rynków zagranicznych.

Dotacje Unijne na rozwój eksportu

- Praktyczne aspekty funkcjonowania programów Unii Europejskiej „Paszport do Eksportu” i „Internacjonalizacja MŚP Polski Wschodniej”;

Rosja

- Eksport wewnątrzspółnotowy i do krajów Wspólnoty Niepodległych Państw – z uwzględnieniem specyfiki sektora MŚP;
- Polsko-Rosyjskie uwarunkowania handlowe po wprowadzeniu dwustronnych sankcji; (okiem analityka, z uwzględnieniem ryzyka politycznego);
- Kultura biznesowa rynków wschodnich

Chiny

- Znaczenie gospodarcze Chin dla rynku globalnego
- Kultura biznesowa Chin

Sebastian Sadowski-Romanov ukończył Wyższą Szkołę Biznesu – National Luise University w Nowym Sączu na kierunku Zarządzanie i Marketing i Techniki Informatyczno-Sieciowe w Zarządzaniu.

Od 1995 roku prowadzi działalność gospodarczą związaną z handlem międzynarodowym, a od 2011 firmę doradczą specjalizującą się w doradztwie eksportowym.

Uczestnik branżowych konferencji, komentarze ekonomiczne dotyczące zagadnień związanych z eksportem w Polskich mediach m.in. w Pulsie Biznesu, Rzeczpospolitej, Polsat News, TVN24 BIS, Portalspozywczy.pl, DlaHandlu.pl. Swobodne porozumiewanie się w języku polskim, rosyjskim i angielskim

- <https://www.wiadomoscihandlowe.pl/artykuly/ekspert-branza-spozywca-wyjdzie-z-kryzysu-najsiln,62166>
- <https://www.pb.pl/zainwestuj-w-handel-ze-wschodem-984657>
- <https://www.rp.pl/Handel/302269893-Odziez-sportowa-eksportowym-hitem.html>
- <https://www.rp.pl/Analizy-Rzeczpospolitej/304019988-Trudne-czasy-wymusza-zmiany-u-sprzedawcow.html>

Rozpoczęcie działalności w 1995 roku od importu obuwa z Włoch i eksportu do Rosji i na Białoruś rozszerzając pole działania na części komputerowe i elektronikę użytkową. Zbudowanie sieci sprzedaży w siedmiu miastach wojewódzkich.

W 2000 roku zajmował się wprowadzaniem do Polski Chińskiego producenta urządzeń do druku plastikowych kart Diagraph Corporation. W 2001 otworzył przedstawicielstwo tajwańskiego producenta Supersonic Inc. producenta urządzeń ultradźwiękowych wykorzystywanych w krawiectwie. W 2002 roku otworzył firmę handlową w Rosji, a w 2005 roku w mieście Shaoxing (prowincja Zhejiang, Chiny) zakład krawiecki (150 pracowników).

W latach 2008-2009 pracował w Moskwie na szczeblu zarządczym w przedstawicielstwach polskich korporacji TZMO S.A. (OOO Bella Vostok) i Eveline Cosmetics S.A.

Od 2010 roku zajmuje się doradztwem eksportowym dla firm, których strategia zakłada rozwój handlu zagranicznego. ITRO Sp. z o.o. była aktywnym uczestnikiem europejskich programów wsparcia eksportu „Paszport do Eksportu” i „Internacjonalizacja MŚP Polski Wschodniej” doradzając polskim i zagranicznym firmom w zagadnieniach organizacji i optymalizacji działalności eksportowej na rynkach Unii Europejskiej, Rosji, Unii Celnej oraz innych rynków Wspólnoty Niepodległych Państw oraz Chin i Bliskiego Wschodu.

Wśród Partnerów i klientów firmy ITRO Sp.z o.o. znajdują się min. – **Santander Trade (Santander Group)**, **SCHNEIDER GROUP**, **Weleda A.G.**, **INTERNATIONAL TRADE COUNCIL**, **RIA** (rosyjski odpowiednik Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości) oraz wiele przedsiębiorstw z sektora MŚP.

ITRO Sp.z o.o.

TUE 12:30 PM

Aul. Gen.Wł.Andersa 5,
biuro 410 / p.4
15-124 Białystok

+48 512 022 907
+48 22 188 17 17

info@itro.pl
www.itro.pl



ITRO
Export
Solutions



**Professional services to internationalize
your business**