

MENADŻER OBIEKTU ROKU 2015

MENADŻER Z POWOŁANIA

W wieku 13 lat wszedł do hotelu i już wtedy zrozumiał, że chce być hotelarzem. To wydarzenie miało bez wątpienia największy wpływ na jego późniejszą karierę zawodową. Dzięki temu dzisiaj może czerpać satysfakcję z tego, że wykonuje swoją ulubioną pracę, za którą dobrze mu płać.

Ukończył gospodarkę turystyczną w Wyższej Szkole Ekonomicznej w Warszawie. W 2002 r. zatrudnił się jako kelner w warszawskim Radisson SAS Centrum Hotel. Przeszedł przez wiele szczebli kariery zawodowej, zostając zastępcą dyrektora sprzedaży w hotelach Radisson Blu Centrum i Radisson Blu Sobieski.

W 2013 r. związał się z siecią Marriott, obejmując funkcję dyrektora sprzedaży w Warsaw Marriott Hotel w Macedonii (którego otwarcie zaplanowano na koniec marca br.) na stanowisku dyrektora sprzedaży i marketingu. We współpracy z partnerami biznesowymi i współpracownikami niezmiennie kieruje się transparentnością, uczciwością i solidnością. Stawia na indywidualne podejście do każdego kontrahenta, potrafi spojrzeć na problem czy skomplikowane zlecenie z perspektywy klienta, aby lepiej zrozumieć jego punkt widzenia.

Piotr Lenczewski angażuje się w szkolenia przy-

szłych pracowników przemysłu spotkań i wykładów w Szkole Głównej Turystyki i Rekreacji w Warszawie. Swoim kursantom i studentom stara się pokazać najlepsze strony świata MICE i zachęcić ich do pracy w tej branży. Sam także rozwija swoje kompetencje biorąc udział w warsztatach i kursach organizowanych przez Marriott International (m.in. Sales Leader, Foundations of Leadership), a także uczestnicząc w polskich i zagranicznych imprezach i targach branżowych.

Aktywnie wspiera różnego rodzaju inicjatywy mające na celu pomoc potrzebującym. W ubiegłym roku był jednym z organizatorów biegu charytatywnego Warsaw Business Run – pomagał w poszukiwaniu sponsorów imprezy oraz zachęcał znane osoby do wsparcia tej inicjatywy.

Znając dobrze warszawski rynek ubolewa nad brakiem odpowiedniego, rozbudowanego zaplecza i infrastruktury pozwalającej na przyciągnięcie do stolicy dużych, gromadzących po kilka tysięcy osób kongresów. Jego zdaniem bardzo pozytywnie odbiłoby się to na całej branży, generując dodatkowe, niemałe zapotrzebowanie na noclegi i miejsca na imprezy towarzyszące.

Przez otoczenie postrzegany jest jako profesjonalista, ale jednocześnie osoba na której można polegać w każdej sytuacji. Mimo mnóstwa zajęć i obowiązków zawsze znajdzie czas dla swoich współpracowników. Służy pomocą i wsparciem, a drzwi do jego biura są zawsze otwarte. Do pracy motywuje go każdy, nawet najmniejszy sukces oraz cele i nowe wyzwania, jakie sobie stawia. Tym najnowszym jest otwarcie nowego hotelu sieci Marriott w Skopje w Macedonii. Biznes postrzega jako relacje. Jego zdaniem pieniądze lepiej zostawić do liczenia księgowym. Sam najchętniej wydaje je na podróże, które są jego pasją. Za jedną z najlepszych rzeczy w swojej pracy uznaje to, że ma możliwość poznawania ciekawych osób.



PIOTR LENCZEWSKI, dyrektor sprzedaży i marketingu, Skopje Marriott Hotel, do 31 grudnia 2015 r.
– dyrektor sprzedaży, Warsaw Marriott Hotel