VEZETŐI REFERENCIA ÉS SZAKMAI BIZONYÍTÉK DOSSZIÉ

Tisótzki István

Minősített B2B Mentor · AI First Rendszertelepítő · A Gm-AGILIS CEO (375+ CANVAS) és a Privát AI-Kabinetfőnök rendszer megalkotója

Kinek készült: Cégvezetők, tulajdonosok, felsővezetők, valamint vagyonkezelő, befektetési és stratégiai tanácsadók számára | **Cél:** Tényalapú szakmai áttekintés a döntéselőkészítéshez és a bizalmi együttműködés megalapozásához

1. Vezetői összefoglaló — Miért bíznak bennem B2B döntéshozók és tanácsadók?

Egy felsővezető vagy vagyonkezelő tanácsadó számára a legnagyobb kockázat nem a technológiai lemaradás, hanem a megbízhatatlan tanácsadó: aki sosem viselt milliárdos eredményfelelősséget, mégis elméleteket akar eladni. Pályámat tudatosan a gyakorlat és a rendszerszemlélet metszéspontján építettem fel. Piacvezető multinacionális vállalatoknál szereztem mély operatív, kereskedelmi, gyártáslogisztikai, ERP-bevezetési, ISO-auditálási és nagyvállalati B2B értékesítési tapasztalatot, amelynek csúcsán egy **3,4 milliárd forintos éves árbevételű, piacvezető kereskedelmi divíziót** irányítottam.

Ezt a nagyvállalati mérnöki fegyelmet ötvöztem a nemzetközi startup-ökoszisztéma agilitásával és a mesterséges intelligencia üzleti alkalmazásával. Ma nem általános elméleti tanácsadást nyújtok, hanem **zárt, nagyvállalati adatbiztonságú AI-rendszereket (Digitális Trezor + 33 szakterületi AI-asszisztens)** és a mögöttük álló **375+ egyoldalas CANVAS** vezetői módszertant telepítem 1–250 fős B2B szervezetek és prémium tanácsadók számára.

Bizonyítékterület	Igazolt lépték / mutató	Mit jelent ez egy döntéshozó vagy tanácsadó számára?
Multinacionális P&L és operatív vezetés	**3,4–12 Mrd Ft** vállalati és divízió-lépték	Saját bőrön szerzett tapasztalat 375 fős gyártóüzem, 68 áruházas franchise-lánc és többszereplős (6–12 fős) nagyvállalati beszerzési bizottságok működésében.
Mérhető B2B ügyfélhatás	**100+ B2B ügyfél** **25+ tanácsadó**	Több esetben 4x–32x-es, maradó profitban mért megtérülés; krízishelyzetben 350M Ft/év forgalom visszaemelése 550M Ft/év fölé célzott stratégiai döntésekkel.
Saját szellemi vagyon (IP)	**375+ CANVAS** **33 AI-asszisztens**	Egyoldalas, azonnal végrehajtható stratégiai, értékesítési és működési munkalapok, amelyek ma már kérdezve vezető, zárt AI-rendszerként támogatják a vezetőt.

Bizonyítékterület	Igazolt lépték / mutató	Mit jelent ez egy döntéshozó vagy tanácsadó számára?
Vezetői idő- és kontrollnyereség	**+40 óra / hó** felszabaduló fókuszidő	Napi 1–2 óra stratégiai idő visszanyerése, 7 napos kulcsrakész telepítés meglévő IT-rendszerek bolygatása nélkül, 0 Ft szolgáltatói havidíjjal.
Szakmai hitelesség és elérés	**15.000+ követő** LinkedIn B2B hálózat	Aktív C-szintű döntéshozói kapcsolati háló (67,6%-os szenioritási arány a maghálózatban), PwC–INPUT Minősített mentor cím, egyetemi és Google for Startups előadói háttér.

2. Igazolt multinacionális és vezetői pályaív

Az alábbi összefoglaló a **Hol – Mit – Milyen eredménnyel** logika mentén mutatja be azokat a valós üzleti, gyártási, kereskedelmi és értékesítési környezeteket, amelyekben vezetőként és kulcsemberként bizonyítottam.

Hol (Szervezet és környezet)	Mit (Vezetői és szakmai felelősség)	Milyen eredménnyel
DIEGO Kereskedelmi és Szolgáltató Kft. Piacvezető padlóburkolati és lakberendezési franchise lánc (10 Mrd Ft árbevétel, 68 áruház, romániai terjeszkedés; ma 3 országban 160+ üzlet)	A 5 divízióból a legnagyobb, a saját márkás **Wood-Step laminált padló divízió** (3,4 Mrd Ft árbevétel, 33% piaci részesedés) igazgatójaként 17 munkatárs irányítása. Éves stratégia, árpolitika, kollekció, nemzetközi beszerzési tárgyalások, marketing, logisztika, negyedéves leltárak és franchise-együttműködés vezetése.	Teljes csapat-átszervezés és új vezetőhelyettesi struktúra kialakítása. A franchise partnerekkel épített szinergiák révén **mérhető forgalom-, bevétel- és nyereségnövekedés**, valamint az átszervezést követően folyamatos **rekordbónusz**.
Crown Magyarország Csomagolóipari Kft. Az amerikai Crown Holdings Inc. CEE üzleti központja (12 Mrd Ft árbevétel, 375 fő, 3 műszakos fémcsomagolóanyag-gyártás)	Logisztikai gyártástervező (napi–éves tervek 20 gyártóvonalra), költségcsökkentési projektvezető, nemzetközi ERP (J.D. Edwards) bevezetési kulcsfelhasználó (logisztikai modul, anyaglisták, 60+ végfelhasználó képzése) és belső ISO auditor.	**3.000 tonna elfekvő, nem standard acél alapanyagkészlet** termelésbe vonása és **150 tonnára csökkentése** (jelentős tőkefelszabadítás), csomagolási költségek mérséklése; hosszú távon stabil ERP-rendszer kiépítése; pénzügyi jutalom és külföldi tanulmányutak.
Johnson & Johnson Kft. Medical divízió *(ma: Johnson & Johnson MedTech)* A világ 100 legértékesebb vállalatának egyike, globális orvostechnológiai piacvezető	Komplex B2B direkt értékesítés és Key Account Management kórházak felé (fertőtlenítő berendezések, izoláló textíliák, műtői bemutatók). 6–12 fős többszereplős döntéshozói körök (főorvosok, osztályvezetők, gazdasági vezetők) összehangolása, közbeszerzések, konferenciák.	Többszereplős intézményi beszerzések sikeres lezárása; kiemelkedő eredmény egy **10 millió forintos klinikai tender** és kapcsolódó beszerzés megnyerése a szegedi nőgyógyászati klinikán.

Hol (Szervezet és környezet)	Mit (Vezetői és szakmai felelősség)	Milyen eredménnyel
ISS Servisystem Kft. A világ első számú integrált létesítményüzemeltetési vállalata	Magyarországi értékesítési vezetőként országos C-szintű kapcsolatépítés nagyvállalatoknál, gyáraknál és erőműveknél; komplex szolgáltatási ajánlatok (őrzésvédelem, takarítás, üzemeltetés) tárgyalása és szerződéskötése.	Esélytelennek tűnő tárgyalás megfordítása után **az egyik legnagyobb hazai sörgyár** pályázatának elnyerése; sikeres nagyvállalati szerződések: **AES Borsodi Erőmű, Emerson, Regus, Toyo Seat, Musashi**.
Intertek Hungary Kft. *(Intertek Group)* Globális Total Quality Assurance (ATIC) piacvezető, 100+ országban	Krízismenedzsment, ISO 9001 és ISO 14001 irányítási rendszer audit- és tanúsítási szolgáltatások értékesítése, auditori működés szervezése és részvétel globális nagyvállalatok auditjaiban.	Üzleti és auditori folyamatok stabilizálása; elmélyített nemzetközi minőség-, szabvány- és kockázatirányítási rálátás.
Peter's European Café (USA, Phoenix) Magyar tulajdonú, magas színvonalú étterem amerikai turisztikai központban	Idegen környezetben, nulláról indulva rövid időn belül teljes operatív étteremvezetés átvétele; 4–12 fős csapat irányítása, akciók szervezése, helyi és országos médiakapcsolatok kezelése.	Kiemelkedő üzleti siker, amelynek elismeréseként a tulajdonos **felajánlotta az üzletrész 50%-át** a kint maradásért cserébe.
Delikomat – Superdrink Kft. Osztrák forróital-automata szolgáltató (Pest megye)	B2B direkt értékesítés és Key Account Management vállalatok és intézmények felé (gépeladás, bérlés, üzemeltetési szerződések, telepítések és reklamációkezelés).	**6 darab italautomata értékesítése a gödi Samsung gyár** koreai személyzete számára már a legkorábbi, földrendezési fázisban.
Pick-Éliker Zrt. (Szeged) 24 üzletes kereskedelmi lánc és nagykereskedelmi/logisztikai központ	Nagykereskedelmi vezetőhelyettesként 12 beosztott napi munkájának irányítása; beszerzési tárgyalások és multinacionális beszállítói kampányok (Procter & Gamble, Unilever, Coca-Cola, Henkel, Egervin) szervezése.	Stabil hálózati áruellátás, hatékony nagykereskedelmi és raktári csapatirányítás, eredményes beszállítói akciók.
Kiskunhalasi Baromfifeldolgozó Vállalat Hazai és exportpiacra termelő élelmiszeripari gyártóvállalat	Beszerzési és termeltetési vezetőként a gyártási kapacitáshoz igazított élőállat-termeltetés és beszállítás ütemezése, termelői kapcsolattartás és napi egyeztetés a gyárvezetéssel.	Piaci ár alatti, **24 kamionból álló élőállat-beszerzési üzlet** megkötése, amely jelentősen hozzájárult a vállalat éves nyereségéhez.

3. Krízistapasztalat, ökoszisztéma-építés és tanácsadói referenciák

Valós vállalkozói krízisállóság és döntési fegyelem

A multinacionális pályafutás után vállalkozóként léptem be a hazai KKV-szektorba, ahol a pénzügyi és befektetési üzletágat sújtó válság során jelentős saját veszteséget éltem meg. Ez a tapasztalat minden elméleti képzésnél mélyebben tanította meg a kockázattudatosság, a mély emberismeret és a tényalapú átvilágítás jelentőségét. Ebből született stratégiai döntési alapelvem — **„Mi van, és mi van, ha az ellenkezője az igaz?”** —, amely ma minden ügyfelemet, különösen a vagyon- és tőkekezelési felelősséggel bíró döntéshozókat védi a vakfoltoktól és az elhamarkodott üzleti lépésektől.

Intézményi, egyetemi és startup-ökoszisztéma hitelesség

- **INPUT Program (EU és magyar kormány által támogatott országos IKT startup program):** Aktív szerepvállalás a hazai startup ökoszisztéma fejlesztésében, nemzetközi nagyvállalati szakértőktől szerzett módszertani tudás átültetése, valamint a **Minősített mentor (PwC – INPUT)** képesítés megszerzése.
- **Egyetemi és szakmai előadások, workshopok:** Rendszeres előadóként és workshop-vezetőként dolgoztam a **Google for Startups** programban (AI és robotika fókuszú vállalkozóknak is), egyetemi központokban (**SZTE, Óbudai Egyetem, Neumann János Egyetem**), valamint szakmai szervezeteknél (**EFQM, SZMT, PMSZ, Mind Mate Inspiration, KKVHÁZ**).
- **Vezetői kommunikáció:** Előadói és meggyőzőképességemet egy neves hazai **Toastmasters** klubban csiszoltam, ahol tagságért felelős alelnöki pozíciót is betöltöttem.

Igazolt B2B üzletfejlesztési és tanácsadói eredmények

- **Széles körű B2B referencia-bázis:** Több mint **100 B2B cégvezetővel** (gyártó, kereskedő, IT/ERP, ingatlanpiaci és komplex szolgáltató vállalatok) és **25+ független tanácsadóval** (szervezetfejlesztési, Lean, pénzügyi, befektetési és IT területen) dolgoztam együtt szigorú titoktartás (NDA) mellett.
- **Krízisből növekedésbe fordulat:** Egy nehéz piaci helyzetbe került vállalkozásnál célzott stratégiai döntésekkel **350 millió Ft/év forgalmat emeltünk vissza 550 millió Ft/év fölé**, miközben több ügyfélnél **4x–32x-es, maradó profitban mért megtérülést** értünk el.
- **B2B piaci áttörés Pull-stratégiával (anonimizált esettanulmány):** Egy különleges fűszereket forgalmazó globális startup elakadt, mert közvetlenül a beszerzőket ostromolta. A stratégiát átállítottuk a séfek közvetlen szakmai megszólítására; a séfek felismerték az értéknövekedést, és belső húzóerővel maguk kérték ki a rendelést a beszerzéstől.

4. A Gm-AGILIS CEO módszertan és a Privát AI-Kabinetfőnök rendszer

Az extrém gyorsan változó piaci környezetben a vaskos, 70 oldalas üzleti tervek napok alatt elavulnak. A megoldás egy stabil hosszú távú vízió és egy **gördülő tervezési kaszkád** (10 éves vízió → 1–3 éves célok → 90 napos stratégiai körök → 3 hetes sikerciklusok → 3 napos sprintek → napi fókuszált mélymunka), amelyet a **375+ egyoldalas CANVAS munkalap** tesz azonnal alkalmazhatóvá.

Ezt a módszertani és vezetői tudást ma **kulcsrakészen telepíthető, zárt vezetői AI-ökoszisztémaként** adom át ügyfeleimnek. A rendszer nem felületes chatelgetés, hanem a döntéshozó saját, 0–24 órában rendelkezésre álló digitális tanácsadó és végrehajtó testülete.

> **Biztonság, diszkréció és kontroll — Kiemelten cégvezetők és vagyonkezelő tanácsadók számára**
>
> Ügyfélportfóliók, pénzügyi mérlegek, befektetési stratégiák vagy bizalmas szerződések nem kerülhetnek nyilvános AI-modellekbe. A **Gm-AI Kabinetfőnök** teljesen elszeparált, dedikált domainre telepített, **2 TB-os Zárt Digitális Trezorban** (Google Workspace Business + NotebookLM) működik, teljes EU AI Act és GDPR megfeleléssel. A nyilvános modellek soha nem tanulnak a feltöltött adatokból; a válaszok forrásig visszakövethetők (zéró hallucináció), a rendszer **Inverz Logikával** kérdezve vezet (nincs promptfáradtság), és minden kulcsdöntésnél kötelező az emberi jóváhagyás (Human-in-the-Loop). A telepítés **7 nap alatt**, a meglévő IT-rendszerek bolygatása nélkül valósul meg, szolgáltatói havidíj nélkül.

A 33 szakterületi AI-asszisztens öt stratégiai divíziója

- **B2B 5.0 Keresletgenerálás, Értékesítés és Tárgyalás (8 asszisztens):** 360 fokos döntéshozói profilozás, lead-audit, 6 lépéses B2B értékesítési motor, 3 lépcsős direkt megkeresési rendszer, kemény és konzultatív tárgyalási modulok (BLACK Fulcrum, Synergo), mesterzárás és kifogáskezelés.
- **Stratégia, Vezetés és Szellemi Vagyonvédelem (8 asszisztens):** 90 napos agilis akciótervezés, szellemi vagyonleltár (UIP), üzleti modell megújítás (BLACK Swan), Lean tervezés, értekezlet-optimalizálás, szervezeti diagnosztika (Gm-FORCE), személyes fókuszrendszer (ALPHA SPRINT) és prémium programtervezés.
- **Piackutatás, Innováció és Értékalapú Árazás (5 asszisztens):** Iparági trendelemzés, mikropiac- és piacméret-validátor (GO / NO-GO döntéstámogatás), Különleges Ajánlati Kombinációk (USC) tervezése, etikus versenytárselemzés és marzsvédő értékalapú árazás.
- **Szervezet, Folyamatok (SOP), HR és Pénzügy (5 asszisztens):** Kulcsember-függőséget megszüntető SOP-rendszerezés, strukturált kiválasztás és onboarding (HR), diagnosztikai scorecardok, interaktív vezetői dashboardok és Fractional AI CFO (Balanced Scorecard, EBITDA, Cash Flow, CAC, LTV).

- **LinkedIn, Facebook és YouTube Szakértői Láthatóság (7 asszisztens):** 70/30 tényalapú, AEO/GEO (AI-keresőkre) optimalizált szakmai posztok, hosszú formátumú hírlevelek, tekintélyépítő kommentek, nyomulásmentes DM-ek, eseményszervezés és videós tartalomstratégia — hiszen a B2B AI-idézetek 75%-a személyes vezetői profilokból származik.

5. Tanulmányok, szakmai minősítések és nemzetközi módszertani alapok

Kategória	Végzettségek, képesítések és szakmai alapok
Diplomák és végzettségek	**Debreceni Agrártudományi Egyetem (DATE)** – Üzemmérnök diploma (Hódmezővásárhely) **Számalk OKK / ICS (Budapest)** – Marketing Manager diploma (amerikai marketing és közgazdaságtan fókusz) **Kiskunhalasi II. Rákóczi Ferenc Mezőgazdasági Szakközépiskola** – Áruforgalmi szak
Minősítések és kiemelt képzések	**Minősített mentor** (PwC – INPUT) · **ISO 9001 belső auditor** (SGS Magyarország) · **Befektetési Mesterkurzus** (DFT-Hungária) · Üzleti Döntések Vezetői Tréning (Simonyi és Tóth) · Vezetői tréning (Metator Team) · Csapatépítés és Értékesítés (Szinergia) · Bizalmon alapuló eladás (TMT Europe) · Belkereskedelmi számítástechnikai folyamatszervező (Szintézis)
Nyelvi és rendszer-kompetenciák	**Angol nyelv:** tárgyalási szint. **Vállalati és AI rendszerek:** J.D. Edwards ERP, MS Axapta ERP, Microsoft Dynamics CRM, MS SharePoint, Google Workspace Business (zárt AI-trezor), NotebookLM, Gemini Skills & Custom Gems, RAG / Source Grounding architektúrák, AEO/GEO optimalizálás.
Nemzetközi szakértői tudásbázis (CEE-adaptálva)	A globális élvonal rendszereinek folyamatos feldolgozása és közép-kelet-európai gyakorlatba ültetése: **Gino Wickman** (EOS), **Verne Harnish** (Scaling Up), **Alexander Osterwalder** (Business Model Canvas), **Eric Ries & Ash Maurya** (Lean Startup), **John Doerr** (OKR), **Eliyahu Goldratt & Alan Barnard** (Korlátok elmélete), **Alex & Leila Hormozi**, **Daniel Priestley**, **Tiago Forte** (Second Brain), **Bernard Marr** (Adat & AI), **Chris Voss** (taktikai empátia), Harvard / SPIN / RAIN tárgyalási modellek.

6. Működési alapelvek és a következő, kockázatmentes lépés

Munkámat öt alapelv — **Szabadság, Integritás, Meggyőzőképesség, Türelem és Taníthatóság** — határozza meg. Nem dolgozom sablonokkal, és nem kérek látatlanban elköteleződést: azt az AI-rendszert és módszertant telepítem, amelyet 100%-ban magam is használok a mindennapokban.

Javasolt első lépés — Díjmentes, 45 perces vezetői DEMO e-konzultáció (Google Meet): Egy bizalmas, kötelezettségmentes beszélgetés keretében feltárjuk az Ön vagy szervezete legfontosabb szűk keresztmetszetét, majd **élőben, egy saját üzleti példán** bemutatom, hogyan működik a zárt Digitális Trezor és a szakterületi AI-asszisztensi flotta. A konzultáció végén Ön tények alapján tud dönteni a folytatásról.

Tisótzki István | Minősített B2B Mentor · AI First Tanácsadó & Rendszertelepítő · Gm-AGILIS CEO Eszköztár
Mobil: +36 30 737 5554 | **E-mail:** agilisceo@gmvip77.com | **Weboldal:** aikabinetdemo45.gmvip77.com
LinkedIn (15.000+ B2B követő): linkedin.com/in/istvantisotzki/hu/ | **YouTube:** youtube.com/@IstvánTisótzki