David Novák, MSc., MBA



CEO · Commercial Leader · Mezinárodní expanze a integrace firem

+420 733 538 944 | divad.kavon@seznam.cz | Praha | linkedin.com/in/davidnovakcz

K dispozici od 1. 1. 2027

PROFIL

Top manažer s 25 lety ve sportovním a lifestyle byznysu, z toho 18 let ve vedení distributora LEVELSPORTKONCEPT. Firmu jsem provedl fúzí a 10× organickým růstem obratu na **40 mil. €** na **7 trzích střední a východní Evropy**. Jako Chief Sales Officer tradiční rakouské značky Kästle jsem restrukturalizoval mezinárodní obchod, založil dceřinou společnost v Norsku a otevřel nové trhy na čtyřech kontinentech. Spojuji strategické řízení s praktickou znalostí obchodu, značek a lidí. Umím postavit tým, propojit firmy a dovést je k výsledku.

KLÍČOVÉ VÝSLEDKY

- **10× organický růst obratu** LEVELSPORTKONCEPT: z 3,12 mil. € (2015) na 40 mil. € (2025), bez akvizic
- **Realizace fúze** Sport Koncept a Level (2014/15): personální, systémová (IS/IT) a obchodní integrace, nová strategie a firemní kultura
- **Získání distribuce nových značek** (Mizuno, Maloja, 100%, Mico, Superior, Rock Machine) a účast na **akvizici společnosti Harfa sport a.s.**
- **Kästle:** stabilní obchodní růst **+10–15 % ročně**, založení **Kästle Norge AS**, restrukturalizace dceřiných firem a obchodu v **USA, Kanadě a Itálii**
- **Vedení týmu 50 lidí** na 7 trzích (CZ, SK, PL, HU, LT, LV, EE)
- Získání a rozvoj klíčových značek: **Mizuno** (kontrakt 2015, dnes obrat 320 mil. Kč), **LEKI** (16 → 90+ mil. Kč, lídr trhu), **POC** (20 → 80+ mil. Kč)

PRACOVNÍ ZKUŠENOSTI

Kästle GmbH · Hohenems, Rakousko

Chief Sales Officer (CSO) 09/2023 – 09/2026

Tradiční rakouský výrobce lyží (od roku 1924), součást skupiny Consillium a.s. (soukromý investiční family office). Odpovědnost za globální obchod, reporting vlastníkům. Řízeno z Prahy.

- Stabilizace obchodního růstu na **+10–15 % meziročně**
- Kompletní **restrukturalizace obchodu a obchodních týmů** v dceřiné společnosti **Kästle USA**, v **Kanadě** a v **Itálii**
- **Založení dceřiné společnosti Kästle Norge AS**: přechod z nezávislého distributora na vlastní distribuci
- Spolupodíl na nové obchodní strategii pro region **DACH**
- **Noví distributoři** ve Španělsku, Dánsku, Švédsku, Polsku, Japonsku, na Novém Zélandu, v Austrálii, Chile a dalších zemích
- Výběr a budování obchodních týmů, cenová strategie, rozvoj distribučních partnerství
- Člen vedení dceřiných společností Kästle US a Kästle Norge AS
- Účast na jednáních o převzetí značky Kästle finanční skupinou Consillium a.s., soukromým investičním family office Tomáše Němce (2017)

LEVELSPORTKONCEPT s.r.o. · Praha **2009 – 2026 (18 let)**

Prémiový distributor sportovních značek ve střední a východní Evropě (Kästle, LEKI, POC, Mizuno, Maloja, Kjus, 100% a další). 7 trhů, showroom 800 m², sklad 4 000 m².

CEO & jednatel 10/2018 – 09/2026

- Celkové řízení firmy, strategie, P&L a reporting přímo vlastníkovi
- Řízení organického růstu obratu až na **40 mil. € (2025)**, 10× oproti roku 2015, bez akvizic
- Vedení týmu **50 lidí**: divize Ski, Outdoor a Bike, obchod na 7 trzích, marketing, back office a logistika
- **Převzetí distribuce značek** od Bikestrike s.r.o., Velsbike (Superior) a CykloMax (Rock Machine)
- Účast na **akvizici společnosti Harfa sport a.s.** (samostatný subjekt)
- Restrukturalizace obchodu a týmů, nastavení výkonnostně orientované obchodní organizace

- Vyjednávání s evropskými centrálami značek a s velkými řetězci (Intersport, Sportisimo, Hervis, Sport 2000)

Obchodní ředitel *(vedení celé obchodní firmy Sport Koncept, po fúzi LEVELSPORTKONCEPT)* 04/2009 – 10/2018

- **Fúze společností Sport Koncept s.r.o. a Level s.r.o. (2014/15):** příprava finančního plánu a business casu, realizace celé integrace (lidé, IS/IT, obchod), nastavení směřování a firemní kultury nové společnosti
- Získání obchodního kontraktu se značkou **Mizuno** (2015), dnes obrat **320 mil. Kč**
- Získání distribuce značek **Maloja, 100% a Mico**
- **LEKI:** z obratu 16 mil. Kč (2009) na 90+ mil. Kč, absolutní lídr trhu
- **POC:** z ~20 mil. Kč (2015) na 80+ mil. Kč
- Řízení budgetů značek, pricingu, objednávek a marketingových aktivit

Harfa sport a.s. · Praha

Předseda představenstva 05/2024 – 09/2026

Specializovaný retail se sportovním zbožím, samostatná společnost ve skupině LEVELSPORTKONCEPT.

- Strategické řízení a směřování společnosti
- Nastartování integrace Harfa sport do skupiny LEVELSPORTKONCEPT

HOŘÁK TRADING a.s.

Brand / Retail Manager 03/2001 – 04/2008

- Řízení a rozvoj značky **O'Neill** v ČR
- Vedení vlastního retailového řetězce **Walk Shop (12 prodejen)**
- Uvedení značky Sir Benni Miles na český trh (2004)
- Spolupráce s partnery Giga Sport, Hervis, Intersport a Envy Store

Předchozí zkušenosti **1998 – 2009**

- **Brand Manager**, NetComp s.r.o. (2008–2009): značky Maloperro a Sweet Years, retail Huramobil (6 prodejen)
- **Brand Manager**, IMPRA 2000 s.r.o. (2008)
- **Obchodní zástupce a asistent**, Hořák Trading / HOŘÁK s.r.o. (1998–2001)

VZDĚLÁNÍ

- **MBA**, Nottingham Trent University · 2011–2012
- **MSc. – Master of Economic Science**, Nottingham Trent University / Brno International Business School · 2006–2011
- Anglicko-německá obchodní akademie · 1993–1997

KOMPETENCE

Strategické řízení a P&L · Fúze, akvizice a integrace firem · Mezinárodní expanze a distribuce · Restrukturalizace obchodu · Brand management · Pricing a obchodní plánování · Vyjednávání s centrálami značek a řetězci · Budování a vedení týmů · Change management

JAZYKY

Čeština (rodilý mluvčí) · Angličtina (pokročilá) · Němčina (středně pokročilá)

ZÁJMY

Lyžování · Cyklistika · Tenis

Reference na vyžádání.