

**ДЕКЛАРАЦИЯ И СЪГЛАСИЕ**  
**по чл. 234, ал. 2 и ал.3 от Търговския закон**

Долуподписаният **ПРЕСЛАВ КРАСИМИРОВ КОЗОВСКИ, ЕГН** .....к.  
№ издадена на 31.08.2015 г. от МВР- София, по повод избора ми за член на  
Съвета на директорите на **“ТОПЛИВО” АД**, с ЕИК 831924394, с настоящата

**ИЗРАЗЯВАМ СЪГЛАСИЕТО СИ**

да бъда член на Съвета на директорите на **„ТОПЛИВО“ АД**, със седалище и адрес на управление гр.София, ул.”Солунска” № 2, с ЕИК 831924394.

**ДЕКЛАРИРАМ, че:**

1. Не съм бил член на управителен или контролен орган на дружество, прекратено поради несъстоятелност през последните две години, предхождащи датата на решението за обявяване на несъстоятелността, при което са останали неудовлетворени кредитори.
2. Не съм бил управител, член на управителен или контролен орган на дружество, за което е било установено с влязло в сила наказателно постановление неизпълнение на задължения по създаване и съхраняване на определените му нива от запаси по Закона за запасите от нефт и нефтопродукти.
3. С оглед изискванията на Търговския закон и Устава на Дружеството няма пречки да бъда избран за член на Съвета на директорите.

Известно ми е, че за деклариране на неверни данни нося наказателна отговорност по чл. 313 от Наказателния кодекс.

ДЕКЛАРАТОР: .....

/Преслав Козовски/

*Преслав Красимиров Козовски*

На 06.03.2023 г., АДЕЛИНА ИЛИЕВА-ВЕЛИНОВА, нотариус в район РС София с рег. № 460 на Нотариалната  
камара, удостоверявам подписите върху този документ. положени от:  
ПРЕСЛАВ КРАСИМИРОВ КОЗОВСКИ, ЕГН: ДРЕС: СОФИЯ - Декларатор  
Рег. № 1728 Събрана такса: 6.00 лв.

Нотариус:

*Вършо с оригинала*



**ДЕКЛАРАЦИЯ**  
по чл. 237 от Търговския закон

Долноподписаният **ПРЕСЛАВ КРАСИМИРОВ КОЗОВСКИ, ЕГН** ..... .к.  
№ ....., издадена на 31.08.2015 г. от МВР- София, по повод избора ми за член на  
Съвета на директорите на **„ТОПЛИВО“ АД**, с ЕИК 831924394, с настоящата

**ДЕКЛАРИРАМ, че:**

1. Не участвам в друго търговско дружество като неограничено отговорен съдружник.
2. Не притежавам повече от 25 на сто от капитала на търговско дружество.
3. Не участвам като прокурист, управител или член на съвет в управлението на търговско дружество или кооперация, които извършват конкурентна дейност спрямо дейността на „ТОПЛИВО“ АД.
4. Отговарям на всички изисквания на Търговския закон, Закона за публичното предлагане на ценни книжа и Устава на дружеството спрямо членовете на Съвет на директорите на публично дружество.
5. Няма да извършвам от свое или от чуждо име търговски сделки, няма да участвам в търговски дружества като неограничено отговорен съдружник, както и да бъда прокурист, управител или член на съвети на други дружества или кооперации, когато се извършва конкурентна дейност на дружеството, освен ако Уставът на „ТОПЛИВО“ АД изрично допуска това или когато Общото събрание на акционерите е дало изрично съгласие за това.
6. Няма да разгласявам информация, станала ми известна в качеството ми на член на Съвета на директорите, ако това би могло да повлияе върху дейността и развитието на дружеството, включително след като престана да бъде член на съвета, с изключение на информация, която по силата на закон е достъпна за трети лица или вече е разгласена от дружеството.

Известно ми е, че в случай на последващи промени на декларираните в предходните точки факти след датата на подписване на настоящата декларация дължа незабавно писмено уведомление.

Известна ми е отговорността по чл. 313 от Наказателния кодекс.


ДЕКЛАРАТОР: .....  
/Преслав Козовски/



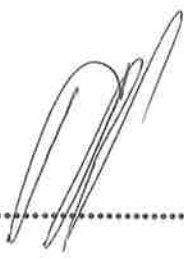
**НОТАРИАЛНО ЗАВЕРЕНО СЪГЛАСИЕ  
С ОБРАЗЕЦ НА ПОДПИС**

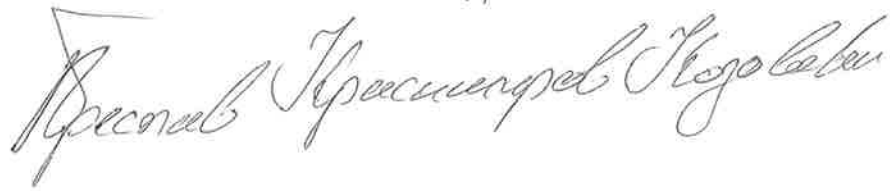
/по смисъла на чл.141, ал.3 от ТЗ/

Долуподписаният **ПРЕСЛАВ КРАСИМИРОВ КОЗОВСКИ**, ЕГН  
..... и.к. № ..... издадена на 31.08.2015 г. от МВР- **София**, с  
постоянен адрес: гр. София, ж.к. Света Троица 321, вх. А, ет. 8, ап 15,  
**ДЕКЛАРИРАМ**, че съм съгласен да бъда избран за **ИЗПЪЛНИТЕЛЕН**  
**ДИРЕКТОР** на **“ТОПЛИВО “ АД**, със седалище и адрес на управление: гр.  
София 1000, р-н Средец, ул. „Солунска“ № 2 и че се подписвам по следния  
начин:

  
.....

**ДЕКЛАРАТОР:**

  
.....



На 06.03.2023 г., АДЕЛИНА ИЛИЕВА-ВЕЛИНОВА, нотариус в район РС София с рег. № 460 на Нотариалната  
камара, удостоверявам подписите върху този документ, положени от:  
ПРЕСЛАВ КРАСИМИРОВ КОЗОВСКИ, ЕГН: ..... АДРЕС: СОФИЯ - Декларатор  
Рег. № 1726 Събрана такса: 6.00 лв.  
Нотариус:

  
**Нотариус № 460**  
**Аделина**  
**ИЛИЕВА-**  
**ВЕЛИНОВА**  
\* \* \*  
Район на действие  
р.с. СОФИЯ  
Република България

*Верно с оригинал*  
  
*[Handwritten signature]*

**ДЕКЛАРАЦИЯ**  
по чл.114б, ал.1 от ЗППЦК

Долуподписаният **ПРЕСЛАВ КРАСИМИРОВ КОЗОВСКИ, с ЕГН** л.к. № издадена на 31.08.2015 г. от МВР- София, в качеството ми на член на Съвета на директорите на **“ТОПЛИВО” АД**, с ЕИК 831924394, със седалище и адрес на управление: гр.София, ул.”Солунска” № 2, с настоящата

**ДЕКЛАРИРАМ, че:**

1. Не притежавам повече от 25% от капитала на други търговски дружества.
2. Нямам контрол по смисъла на §1, т.14 от “Допълнителните разпоредби” на ЗППЦК върху юридическо лице.
3. Не участвам в управителни и контролни органи на други дружества.
4. Не съм прокурист на юридическо лице.
5. Към настоящия момент не са ми известни настоящи и бъдещи сделки, за които да считам, че мога да бъде признат за заинтересовано лице.

Известно ми е, че при настъпване на съответните обстоятелства по чл.114б, ал.1 от ЗППЦК съм длъжен в 7-дневен срок да актуализирам декларацията.

Известна ми е наказателната отговорност, която нося на основание чл.313 от НК.

ДЕКЛАРАТОР: .....

*[Своеручен подпис]*  
/Преслав Козовски/

*Верно с оригинал*



**ДЕКЛАРАЦИЯ**  
по чл.116а, ал.2 от ЗППЦК

Долуподписаният **ПРЕСЛАВ КРАСИМИРОВ КОЗОВСКИ**, с ЕГН \_\_\_\_\_, л.к. № \_\_\_\_\_ издадена на 31.08.2015 г. от МВР- София, по повод преизбирането ми за член на Съвета на директорите на **„ТОПЛИВО“ АД**, с ЕИК 831924394, със седалище и адрес на управление: гр.София, ул.„Солунска” № 2, с настоящата

**ДЕКЛАРИРАМ, че ОТГОВАРЯМ** на критериите на чл.116а, ал.2 от ЗППЦК за независимо лице – член на Съвета на директорите на публично дружество и мога да бъда избран за независим член на Съвета на директорите на **„ТОПЛИВО“ АД**, а именно:

1. Не съм служител в **„ТОПЛИВО“ АД**.
2. Не съм акционер, който притежава пряко или чрез свързани лица 25 на сто или повече от гласовете в Общото събрание на **„ТОПЛИВО“ АД**.
3. Не съм лице, което е в трайни търговски отношения с **„ТОПЛИВО“ АД**.
4. Не съм член на управителен или контролен орган, прокуриснт или служител на търговско дружеството или друго юридическо лице по т.2 и 3 от настоящата декларация.
5. Не съм свързано лице с друг член на Съвета на директорите на **„ТОПЛИВО“ АД**.

Известна ми е наказателната отговорност по чл.313 от НК.

ДЕКЛАРАТОР: \_\_\_\_\_  
/Преслав Козовски/

*Верио с оригинала*



Регистрационен номер: 230215012000003539  
Registration number: 230215012000003539  
Валидно до: 15.08.2023  
Date of expiry: 15.08.2023

ЦАИС „Съдебен статус“

**ЕЛЕКТРОННО СВИДЕТЕЛСТВО ЗА СЪДИМОСТ  
ELECTRONIC CONVICTION STATUS CERTIFICATE**

**МИНИСТЕРСТВО НА ПРАВОСЪДИЕТО НА РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ  
MINISTRY OF JUSTICE OF THE REPUBLIC OF BULGARIA**

Удостоверява, че лицето: ПРЕСЛАВ КРАСИМИРОВ КОЗОВСКИ

Certifies that the person: PRESLAV KRASIMIROV KOZOVSKI

ЕГН:  
Personal number:  
Роден(а):  
Date of birth:

**НЕ Е ОСЪЖДАНО  
И НЕ Е ОСВОБОЖДАВАНО ОТ НАКАЗАТЕЛНА ОТГОВОРНОСТ ПО ЧЛ. 78а НК**

**HAS NOT BEEN CONVICTED  
AND HAS NOT BEEN RELEASED FROM CRIMINAL RESPONSIBILITY  
UNDER Art. 78a OF THE CRIMINAL CODE**

Настоящото важи за: ЗОП  
Дата на издаване: 15.02.2023  
Date of issue: 15.02.2023



Адрес за проверка / Verify at:

<https://err.mjs.bg/Conviction/ViewByCode?Id=5060a130-ab25-4fbc-a52d-b786f4991e3c>

*Забележка. (Попр. – ДВ, бр. 15 от 2013 г., изм., бр. 18 от 2018 г.) Електронното свидетелство за съдимост само в електронния си вид, достъпно на интернет страница на Министерството на правосъдието, има същата сила като свидетелството за съдимост, издадено на хартиен носител.*

*Електронното свидетелство за съдимост е достъпно от заинтересованото лице на страницата на Министерството на правосъдието чрез предоставения код за достъп.*

*Note: The Electronic Conviction Status Certificate in electronic format only is accessible through the web page of the Ministry of Justice and has the same legal value as the Conviction Status Certificate issued on paper.*

*Persons concerned access to Electronic Conviction Status Certificate through the web page of the Ministry of Justice via access code.*

*Верно с оригинал*  
*[Signature]*



# CURRICULUM VITAE



## Лична информация

Име: **Преслав Красимиров Козовски**  
Адрес: **„Топливо“ АД**  
Мобилен: **088 888 8888**  
E-mail: **preslav.kozovski@toplivo.com**  
Дата на раждане: **15.05.1985**

## Професионален опит:

**06.2016 -**

### **Изпълнителен Директор**

#### **„Топливо“ АД**

Топливо АД е едно от най-старите акционерни търговски дружества в страната, с 75 годишна история. Топливо АД е част от Синергон Холдинг.

**04.2010 – 5.2015**

### **Национален Ръководител продажби B2B** **“Баумакс България” ЕООД**

## Основни задължения:

- Изготвя стратегия и идеен проект „Ключови клиенти“. Развива и реализира проекта.
- Дефинира цели, краткосрочни и дългосрочни, свързани с финансовите параметри на проекта по отношение на марж и оборот.
- Въвежда основни приоритети на проекта „Ключови клиенти“, като дефинира клиентски таргет групи и целеви асортименти.
- Обслужване на клиенти, разширяване на мрежата от клиенти, привличане на нови клиенти, водене на преговори (търговци на едро, строителни фирми, архитекти)

## Отговорности:

- Отговоря за сформирването и подбора на екип от 14 Регионални мениджъри и 8 асистенти, които да работят с ключовите клиенти във всичките осем филиала на фирмата на територията на страната. Ръководи тези Регионални мениджъри, подпомага, координира и контролира изпълнението на техните задачи.
- Интегрира екипа в съществуващата структура на фирмата, дефинира отговорности.
- Изготвя бюджет за отдела, дефинира таргети, въвежда райониране на екипа и на клиентската структура.
- Изработва концепция за мотивация на екипа, възнаграждения и премиране на база изпълнение на поставени цели.
- Изработва система за обратна връзка от клиентите за идентификация на нуждите им.
- Организира обучения на Мениджъри Ключови Клиенти съвместно с основните доставчици.
- Въвежда система за отложено плащане с големи клиенти.
- Работи с екипа на отдел Снабдяване и на отдел Маркетинг:
  - Участва пряко в определяне на асортимента в отдели Строителство, Санитария, Инструменти, Бои, Градина.
  - Инициира въвеждане на нови асортименти според специфичното търсене на пазара на B2B клиенти.
  - Изготвя различни концепции и предложения за стимулиране на продажбите.
  - Води търговски преговори с доставчици, участва в определянето на доставни цени.
  - Планира конкретни обеми и обороти при дефиниране на целеви цени. Изготвя предложения за специализирани брошури и каталози с фокус върху специфични целеви групи
  - Изготвя SWOT анализи за определени групи стоки, клиентски групи.
  - Изготвя анализи за оборот по стокови групи.
  - Инициира актуализация на селекцията & нови доставчици.

## Персонални успехи:

- Докладва лично на изпълнителния Директор на фирмата
- Постига най-високите показатели на проекта B2B в целия концерн. Достига 14,9% дял от общия оборот на фирмата в България за 2012-та и 2013-та година, като регионално в магазин Стара Загора, Русе и Плевен достига дял от оборота през сезона от 18 до 22%.
- Развива интернационално концепцията на проекта B2B, като в този му вид проектът се имплементира в Румъния, Чехия, Словакия и Турция.



2008 - 2010

Ръководител продажби (Проект-мениджър) ТП "Грое АГ"- България

Дъщерно дружество на германската фирма "GROHE" AG, най-големият производител на санитарна арматура в Европа и сред първите три най-големи в света с годишен оборот в световен мащаб от над един милиард и сто милиона евро.

**Основни задължения**

- Отговоря пряко за реализиране на възможно най-добрия стопански резултат на фирмата.
- Координира, контролира и подпомага регионалните търговски представители и дистрибутори на фирмата при изпълнение на техните задачи.
- Управлява маркетинговите дейности и изгражда нова структура от вносители и дистрибуционни канали на фирмата, ръководи обектовите продажби на компанията.
- Участва активно в изготвянето на пълна база данни, съдържаща информация за проекти, архитекти, инвеститори и собственици на строителни фирми и хотели.
- Изготвя оферти и представя продуктите на фирмата, като подготвя индивидуални презентации за инвеститори, проектанти, архитекти и клиенти на фирмата.

2007 - 2008

Продуктов мениджър "Баумит България" ЕООД

Сто процента дъщерно дружество на австрийския концерн "Schmidt Industry Holding", един от най-големите производители на сухи строителни смеси, мазилки и бои в Европа с годишен оборот в световен мащаб от над един милиард евро.

**Основни задължения:**

- Изготвя на SWOT анализи както за отделни продукти, така и за цели продуктови групи и системи.
- Отговоря за продуктовото обучение както на персонала на "Баумит", така и за обучението на дистрибуторите на "Баумит България" ЕООД.
- Изготвя писмени становища и препоръки за изпълнение или саниране на конкретни детайли и цялостни системи, провежда консултации с архитекти строителни фирми и изпълнители, обработка рекламации.
- Подготвя и представя индивидуални презентации пред инвеститори проектанти, архитекти и клиенти на фирмата.

2005 - 2007

Регионален търговски представител "Река България" ЕООД,

Сто процента дъщерно дружество на австрийската фирма "Kellner und Kunz", част от германския холдинг "RECA Norm", специализирана в търговията и производството на промишлени продукти (химични препарати, инструменти и крепежни елементи).

## Основни задължения:

- Разширяване на мрежата от клиенти и договаряне на големи по обем и стойност сделки.
- Изготвя индивидуални проекти по определени параметри, зададени от клиент.
- Контролира и инициира целия процес на оферирание, подготвя и уговаря условия по договори, приема и изготвя поръчки и организира доставките на стоки до клиент.
- Договаря условия за плащане, включително и отложено плащане с клиенти и сключва договори за доставка на стоки.
- Обработка на рекламации.

## 2001 - 2005

### Търговец в отдел "Вътрешен пазар" направление ОТС продукти козметика и дрогерия "Калиман РТ" АД

Една от най-големите дистрибуторски фирми на лекарства, ОТС-продукти (Over-the-counter (OTC) drugs) на българския пазар, както и на широка гама козметични и дрогерийни стоки. "Калиман РТ" АД притежава 12 склада и 91 търговски обекта в цялата страна /аптеки и дрогерии/.

## Основни задължения:

- Отговоря за проучването на пазара на ОТС и козметични продукти.
- Осъществява и поддържа контакти с вносители и дистрибутори.
- Договаря условия по закупуване, дистрибуция и продажби на дребно през собствените вериги аптеки „Ceiba“, „Subra“ и „Viventi“ и на едро чрез 12 склада на фирмата.
- Отговоря за ценообразуването на едро и дребно, в съответствие с движението на пазарните цени и рекламните календари на фирмите вносители.
- Съблюдава срокове на годност и на обращаемост.
- Изготвя отчетност на продажби, статистика и прогнози.
- Следи и управлява движението на всички ОТС, козметични продукти и дрогерийни стоки в системата на "Калиман РТ" АД,
- Изготвяне на специализирани справки и отчети за ръководството и лично за собственика на фирмата.

## 1998 - 2001

### Собственик "Пресли" ЕООД – Генерален представител на NATURANA Dölker GmbH & Co.

## Основни задължения:

- Занимава се с цялостното представяне, внос и продажби на фирмата на територията на България. Фирмата разполага с два филиала (магазина) за търговия на дребно и склад за търговия на едро.

## 1996 - 1997

### Консултант "Ником" ЕТ

## Образование

1996 - 2001

Специалност:

1993 – 1994

## Zusatzqualifikationen- Trainings und Seminare:

- извършва продажби, консултации и инсталация на офис-техника и консумативи (телефони, телефонни централи и компютърна техника).

Химико-технологичен и металургичен университет – гр. София, специалност “Химични технологии”, Магистър инженер “Текстилна химия и технологии”

специалност “Химични технологии” Магистър инженер “Текстилна химия и технологии”

Курс по английски език – ИЧС – гр. София

- Техники за водене на търговски преговори с доставчици при организиране на дребен бизнес, „Negotiation Techniques for the Small Business“
- Умения за водене на преговори с доставчици
- Умения за водене на преговори с трудни партньори
- Подготовка за водене на преговори.
- Водене на преговори, техники за продажба чрез демонстрация.
- Техники за продажби на крайни клиенти, техники за продажби корпоративни клиенти.
- Активна комуникация, активно слушане.
- Самоорганизация и управление на времето.
- Планиране и поставяне на цели.
- Тренинг за Тренер
- Leadership Training
- Управление на персонал и решаване на конфликти.
- Ефективна мотивация на персонала, методи за въздействие и влияние.

## Персонални умения

Майчин език

Други езици

Самооценка

Немски

Английски

Руски

Български

Немски – израстнал в Германия, Английски, Руски

Разбиране		Говорене		Писане
Слушане	Четене	Участие в разговор	Самостоятелно устно изложение	
C2	C2	C2	C2	C2
C1	C1	B2	B2	C1
C1	C1	B2	B2	B2

Ниво: A1/A2: Основно ниво на владене - B1/B2: Самостоятелно ниво на владене - C1/C2 Свободно ниво на владене  
Обща европейска езикова рамка

## ОРГАНИЗАЦИОННИ

Много добри организационни и комуникативни умения, както при работа в екип вътре в организацията, така и на интернационално ниво с различни

**УМЕНИЯ И  
КОМПЕТЕНЦИИ**

отдели, Търговски, Маркетинг, Продажби (B2B, B2C) участие в проекти и офиси на фирмата в трети страни.

**Компютърни умения**

SAP, MS Office(MS Word, Excel, MS Power Point)

**Други умения и компетенции**

Силна ориентираност към преследване на поставените цели и постигане на резултати, предприемчива, открита и динамична личност, hands on mentality, способност за убеждаване и увличане в дейността, добри ръководни умения, проактивно действие, изразено медиаторно умение, способност за работа под напрежение, активен комуникатор.

**СВИДЕТЕЛСТВО ЗА  
УПРАВЛЕНИЕ НА МПС**

категория B