MENTORING PRO IT MANAŽERY

Mentoring pro tvoje IT manažery.

Jak pracuji a s čím pomáhám. Pro CTO a People týmy, které platí růst svého leadera.

Marian Kamenistak

Zakladatel Engineering Leaders Community

marian.coach

PROBLÉM

Povýšil jsi nejlepšího inženýra. Teď se učí řídit tím, že rozbíjí věci.

Špatný hire. Senior, který dá výpověď na 1:1. Roadmapa, která se posouvá třetí kvartál za sebou. Většina nových manažerů tím prochází sama a firma za tu lekci platí.

Kurz naučí teorii. V úterý ve čtyři odpoledne leader potřebuje někoho, kdo stejné rozhodnutí už dělal a ví, co následovalo.

15 až 25 tis. EUR

provize recruiterovi za jednoho seniora

1 975 EUR

jeden kvartál mentoringu

ČÍSLA

Čísla, stav k říjen 2026.

3 611

odmentorovaných sessions

317

IT manažerů v mentoringu

9,17/10

průměrné hodnocení session, z 10

17+

zemí

2019

mentoruji od roku

Živé počítadlo ze session logu, načtené z registru ELC Data Points dne 2026-10-06.

KOHO MENTORUJI

Kdo sedí naproti.

První manažerská role

Engineering Manager

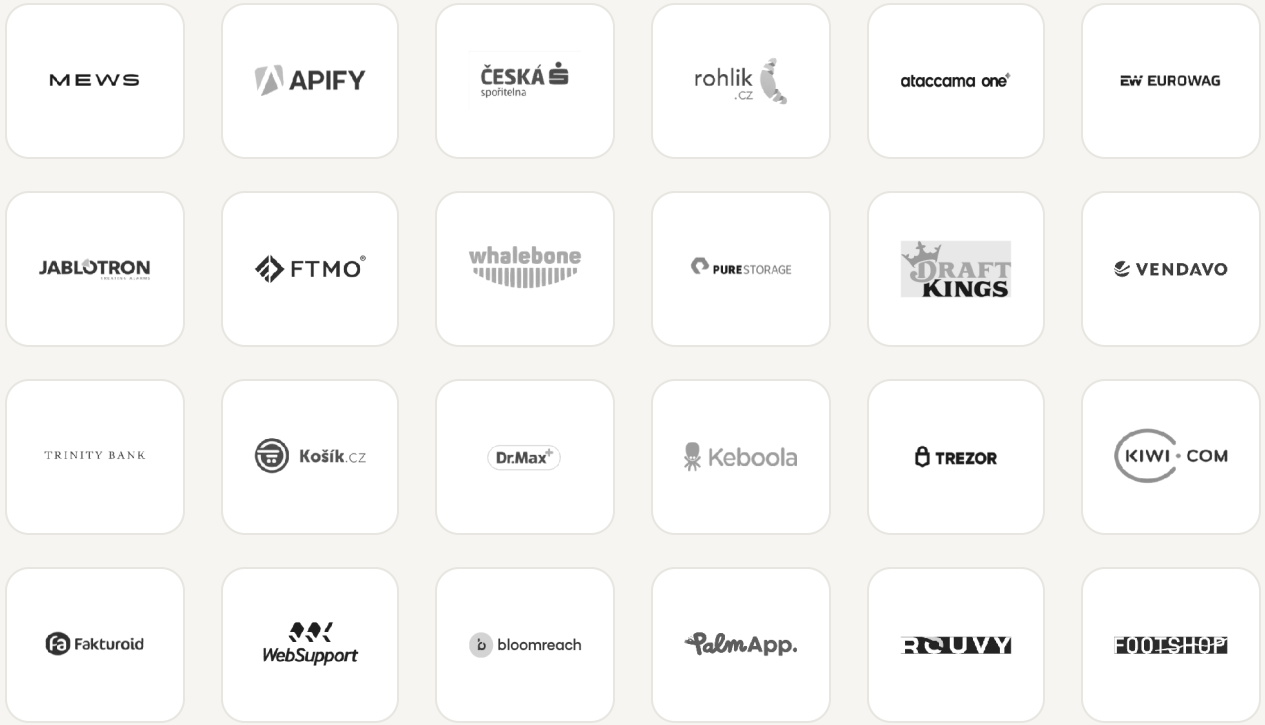
Engineering Director, VP Engineering

CTO, founder

Staff Engineer před krokem do leadershipu

Product Manager, produktový leader

Většinu z nich platí firma. Jejich firmy:



Jak to funguje.

1. **Intro call**
   30 minut, zdarma. Ty, tvůj leader a já. Domluvíme dva cíle na kvartál.

2. **Pevný slot**
   60 minut každé dva týdny. Leader přinese živý problém, odcházíme s rozhodnutím a dalším krokem.

3. **Checkpoint po třetí session**
   Hýbou se ty dva cíle? Když ne, měníme plán, ne cíle.

4. **Závěrečná review**
   Na konci kvartálu, s leaderem. Dostaneš témata, nikdy přepis. Co zazní v místnosti, zůstává v místnosti.

5. **Prodloužit, nebo skončit**
   Kvartál po kvartálu. Žádná roční smlouva.

Na čem pracujeme.

Seznam vychází ze skutečných sessions. Citace jsou od mentees, v původním znění.

- Prvních 12 měsíců v roli manažera
- Škálování organizace: dělení týmů, struktura, z 8 na 80
- Delivery, odhady a výkon týmu
- Vedení organizace, kde část práce dělají AI agenti
- Z Engineering Managera na Directora: vedení přes manažery
- Hiring, špatné hiry a těžká personální rozhodnutí
- Executive presence a řízení směrem nahoru
- Sparring pro foundery a CTO: roadmapa, board, strategie

> *“layoffs and hiring, performance reviews, communication with CxO levels, scaling and consistency”*
>
> DAVID JERABEK, CHAPTER LEAD, ROHLIK

> *“product-engineering cooperation, career framework, team alignment, and agility”*
>
> MAREK TRUNKÁT, CTO, APIFY

PROČ JÁ

Rady z letošních board meetingů, ne z knížky.

Pořád sedím na té židli, ve které sedí tvůj leader.

- Škáloval jsem engineering v Mews z 35 na 100 lidí přes Series C.
- Vedl jsem engineering v Mantě, kterou koupilo IBM.
- 3+ roky v Databricks v Bay Area.
- Advisory board Trinity Bank. Produktově-technologický výbor Eurowag.
- Zakladatel Engineering Leaders Community, 3 300+ členů, od roku 2019.
- Lektor a garant IT Leadership MBA na VŠE.
- Maximálně 14 mentees paralelně. Platíš za vzorce, které vidím napříč všemi.

REFERENCE

Co říkají CEO a CTO.

“Marian was part of helping scale up our technical teams from 35 to 100 people during his time with Mews. One of his key successes was around creating visibility on engineering output and ensuring we were able to more effectively reach our goals.”

Matthijs Welle
CEO, Mews

MEWS

“Marian helped me to stabilize and mature our engineering in Apify after a period of growth. In mentoring, we focused on many areas across product-engineering cooperation, career framework, team alignment, and agility. But mainly, he changed how I view my role and the role of the engineering department in the organization.”

Marek Trunkát
CTO, Apify

APIFY

REFERENCE

Co říkají jejich leadeři.

“Marian was my mentor for 3 months and I've learned a lot from him — communication with my own team and stakeholders, managing improvement plans, hiring, and overall team stabilisation. Marian has experience from multiple scale-up companies, growing from 30 to 100+ people. What I appreciated a lot is directness and honesty in mentoring, challenging my own beliefs of what is possible and at the same time being very human oriented.”

Oleg Smirsky
Head of SW Development, Česká spořitelna

“Marian has been mentoring me for a year and a half. What I appreciate the most is that no matter what topic I bring up, Marian always has practical and actionable advice. We've covered layoffs and hiring, performance reviews, communication with CxO levels, scaling and consistency. In my new role, after just four months, I had to let go of a significant number of people who were also my friends. Marian provided invaluable guidance on how to approach this difficult task. I was able to part ways with everyone on good terms.”

David Jerabek
Chapter Lead, Rohlik

KOMUNITA

Engineering Leaders Community

K mentoringu patří i místnost plná lidí.

Engineering Leaders Community: 3 300+ členů, největší komunita IT manažerů ve střední Evropě. Meetupy v Praze, Brně, Bratislavě a Krakově. Konference se speakery z Netflixu a Stripe.

3 300+
členů

12
meetupů ročně

120+
leaderů na meetupu

350+
na konferenci, hodnocení 4,8

Členství je zdarma. Členové platí o 10 % méně za každý balíček mentoringu.

CENÍK

Veřejné ceny. Platíš za výsledek, ne za hodiny.

395 EUR za 60minutovou session. Stejná sazba pro jednotlivce i firmy. Balíčky přidávají sessions zdarma, sazba se nehýbe.

VĚTŠINA MENTEES ZAČÍNÁ TADY

Jeden kvartál

1 975 EUR

- 6 sessions za 3 měsíce, 5 placených + 1 zdarma
- 329 EUR za session, efektivně
- Přednostní termíny, garantovaný slot.

Continuous sparring partner

790 EUR

měsíčně

- 2 sessions měsíčně plus telefon/WhatsApp mezi nimi
- Pro leadera, který problém ještě neumí pojmenovat, nebo chce stálého sparring partnera.
- Zrušit lze kdykoliv.

PRO 3+ LEADERY

Firemní mentor

10 332 EUR

za kvartál

- 18 sessions sdílených napříč tvými leadery, 18 placených + 0 zdarma
- Dny u vás ve firmě, otevřený kalendář, kvartální readout pro sponzora.
- Kvartály začínají v lednu, dubnu, červenci a říjnu.

Jedna session: 395 EUR. Jeden problém, jasný další krok.
Členové ELC: sleva 10 % na každý balíček.
Ceny bez DPH. Firmy v EU s DIČ: reverse charge. České firmy: +21 % DPH.

GARANCE A PODMÍNKY

Garance a drobné písmo.

Ohodnotíš session pod 7/10? Neplatíš ji.

Průměr z 3 611 hodnocených sessions je 9,17/10.

Nefunguje to do druhé session? Končíme.

Zbytek jde za mnou.

Session lze přesunout s 24hodinovým předstihem.

Neomluvená neúčast se počítá jako odmentorovaná.

Leader z firmy odejde?

Nevyčerpané sessions přejdou na jiného leadera, kterého určíš.

Fakturuji měsíčně zpětně, splatnost 14 dní.

Marian Kamenistak, OSVČ, plátce DPH.

Důvěrné.

Sponzor dostane témata a posun ve dvou cílech, nikdy obsah rozhovorů.

TVOJE DVA CÍLE

Než se potkáme: dvě věci, které chceš změnit.

Vyplň to s leaderem, nebo mu tuhle stránku přepošli. Intro call tím otevřeme.

LEADER

ROLE A TÝM

CÍL 1. CO JE ZA 90 DNÍ JINAK?

CÍL 2

Piš rovnou do PDF a pošli ho na marian@marian.coach, nebo ho přines na call.

DALŠÍ KROK

Rezervuj intro call.

30 minut, zdarma. Ty a tvůj leader. Odejdeme se dvěma cíli a datem startu.

marian.coach/meet

marian@marian.coach

+420 736 519 879

linkedin.com/in/mariankamenistak

marian.coach/cs/cenik

Budování produktových tech leaderů na úrovni Silicon Valley, v srdci Evropy.