

AKOS TAJTA

STRATEGY & OPERATIONS EXECUTIVE

CONTACT

LinkedIn
[linkedin.com/in/akos-tajta](https://www.linkedin.com/in/akos-tajta)

CORE STRENGTHS

- Marketplace Growth
- Merchant Strategy
- Operations Excellence
- Country Launch & Scaling
- Regional Leadership
- KPI Management
- Go-to-Market
- Partnerships
- Commercial Models
- M&A / JVs Due Diligence
- Innovation Programs

EDUCATION

MBA, Finance
University of North Texas
2004 – 2006

BA, Business Administration
Drury University
Minor: Global Studies · 2001 – 2004

LANGUAGES

Hungarian — Native
English — Fluent

PROFILE

Strategy and operations leader with experience scaling marketplace and local-commerce businesses from new market launch to multi-country operations. Strong track record building teams, operational playbooks, and cross-functional execution rhythms across sales, operations, and support. Background in corporate development (M&A/JVs), innovation programs, and commercialization in smart infrastructure, IoT, and software-enabled services.

PROFESSIONAL EXPERIENCE

Wolt (DoorDash) — Global Head of Country Support Operations

Jul 2024 – Oct 2025 · Global

- Led globally 30 countries support operations and live support at scale, aligning teams of 5500+ people, processes, and tooling to enable consistent market execution.
- Built performance management and continuous improvement routines (SLA, quality, productivity) and translated insights into operational and product changes.
- Standardized playbooks for escalations, incident response, and QA to improve reliability and customer/merchant experience.
- Partnered with Product and Engineering to identify root causes, prioritize fixes, and reduce repeat issues through better workflows and automation.

Wolt — Regional General Manager, Baltics & Central Europe

Apr 2021 – Jul 2024 · Baltics & Central Europe

- Led multi-country execution across growth, operations, and marketplace performance; coached and supported 8 countries GMs and leadership teams.
- Established regional operating cadence, KPI ownership, and best-practice rollouts to drive consistent delivery across markets.
- Improved marketplace fundamentals across supply, quality, and unit economics through cross-functional initiatives.
- Collaborated with central functions on regional strategy, resource allocation, and scalable operating models.

Wolt — General Manager, Hungary

Mar 2018 – Apr 2021 · Hungary

- Launched from scratch and scaled Wolt in Hungary from early market entry to nationwide operations of 500 people; built the local team and end-to-end operating system.
- Built out merchant supply and delivery operations; implemented repeatable onboarding and performance playbooks.
- Owned cross-functional launch execution (sales, operations, marketing, support) and partner ecosystem development.
- Managed market strategy, local execution cadence, and leadership development during rapid expansion.

Belebani Consulting — Managing Partner

Aug 2016 – Feb 2018 · Budapest / EU

- Led strategy and execution advisory for early-stage companies and SMEs across product, go-to-market, and operating model buildouts.
- Supported investors and venture teams on startup acceleration and commercialization.
- Delivered M&A advisory: commercial/financial due diligence, deal process management, and integration planning.

Zumtobel Group — Business Innovation (IoT Network Solutions)

Apr 2016 – Aug 2016 · Austria

- Defined product/application roadmap in new verticals; built partner ecosystem to accelerate delivery.
- Designed value-based pricing and commercialization approaches for service offerings.
- Contributed to SaaS-oriented initiatives leveraging existing and new technical solutions.

General Electric Global Business Innovation Leader

Jan 2014 – Mar 2016 · Global / EMEA

- Executed smart city / lighting infrastructure innovation projects while building commercial business models with early adopters.
- Led development of intelligent lighting applications and services, including indoor positioning / retail analytics concepts.
- Managed acquisitions/divestitures and joint development activities; supported SaaS and data/analytics initiatives.
- Delivered public grant-funded R&D programs and related administrative/compliance obligations.

General Electric — Business Development & M&A Leader, EMEA

Mar 2011 – Dec 2014 · EMEA

- Owned business development initiatives across EMEA, building partnerships and commercial pathways for innovation and infrastructure solutions.
- Supported evaluation and execution of strategic opportunities, including due diligence and integration planning.
- Developed commercialization frameworks for energy-efficient infrastructure projects across private and public sectors.

Iron Mountain — M&A / Joint Venture Manager, Europe & Asia

Apr 2007 – Mar 2011 · Europe & Asia

- Supported cross-border corporate development initiatives, including M&A and joint venture workstreams across multiple geographies.
- Contributed to deal evaluation, financial modeling, stakeholder alignment, and integration coordination.
- Worked with internal and external stakeholders to structure and execute complex transactions and operating agreements.

E.ON Hungary — Energy Trader (CEE)

2006 – 2007 · Hungary

- Electricity procurement and forward/spot trading; portfolio optimization.
- Trading control for long-term deals; CO2 certificates management and trading.

Bemutatkozás – Tajta Ákos

Tisztelt Közgyűlés! Tisztelt Tagság!

Tajta Ákos vagyok, és tisztelettel kérem a tagság támogatását a Magyar Tenisz Szövetség 2026. szeptember 26-i tisztújító közgyűlésén az elnökségi tagságra.

Hiszem, hogy a magyar tenisz előtt valódi szemléletváltás áll. Olyan szövetségre van szükség, amely szakmai alapon működik, a klubokat szolgálja, átlátható döntéseket hoz, és képes újra bizalmat építeni a sportág valamennyi szereplője között. Meggyőződésem, hogy versenyzői múltammal, nemzetközi vezetői tapasztalatommal és a sportág iránti elkötelezettségemmel ehhez érdemben tudok hozzájárulni.

Hatéves koromtól versenyszerűen teniszeztam Nyíregyházán. Korosztályos egyéni és csapat magyar bajnok, valamint korosztályos válogatott voltam. Sportosztóndíjjal kerültem az Egyesült Államokba, ahol a Drury University játékosaként NCAA Division II országos páros bajnoki címet szereztem. Az amerikai egyetemi sport megtanított arra, hogy a siker alapja a fegyelem, a csapatmunka és a következetes szakmai építkezés.

Ezt követően a University of North Texas-on MBA diplomát szereztem, miközben az egyetem teniszcsapatánál edzőként is dolgoztam. Két fiam ma is versenyszerűen teniszeznek, ezért szülőként is nap mint nap szembesülök a magyar utánpótlás-tenisz kihívásaival.

Az elmúlt több mint húsz évben nemzetközi vezetőként dolgoztam. Saját tanácsadó cégem után a Wolt–DoorDash szervezeténél Magyarország vezérigazgatója, majd a Baltikumért és Közép-Európáért felelős regionális vezetője, végül egy 31 országot lefedő globális szervezet vezetője voltam. Ezekben a szerepekben szervezetfejlesztésben, stratégiaalkotásban, csapatépítésben és nemzetközi együttműködések irányításában szereztem tapasztalatot – olyan területeken, amelyeknek a Magyar Tenisz Szövetség működésében is fontos szerepük lehet.

Teljes mértékben támogatom Dr. Kosztoványi Roland elnökjelölt programját, valamint a Roland által felkért Pelva Gábor szakmai programját is. Meggyőződésem, hogy a magyar tenisz fejlődésének alapja a klubokra épülő utánpótlás, a magas színvonalú edzői munka és a hosszú távon következetesen végrehajtott szakmai program.

Elnökségi tagként nem külön utat szeretnék járni, hanem vezetői tapasztalatommal, szervezetfejlesztési szemléletemmel és üzleti kapcsolatrendszeremmel szeretném segíteni a közös munkát.

Az én vállalásaim az elnökségben

1. Klubközpontú működés

A magyar tenisz jövője a klubokban dől el. A szövetségnek valódi partnerként kell együttműködnie a klubokkal, rendszeres konzultációkkal és olyan döntésekkel, amelyek valódi segítséget jelentenek a mindennapi munkájukhoz.

2. Pelva Gábor szakmai programjának megvalósítása

Teljes mértékben támogatom a Roland által felkért Pelva Gábor szakmai programját. Hiszem, hogy a magyar tenisz csak széles utánpótlásbázisra, egységes szakmai szemléletre és jól felépített játékosfejlesztési rendszerre építve lehet ismét sikeres. Ennek része a klubokra épülő tehetséggondozás, az edzők szakmai támogatása és a gyermektenisztől a nemzetközi élversenyezésig vezető, kiszámítható fejlődési út.

3. Kiemelt figyelem a 16 év feletti játékosokra

A junior és a felnőtt versenyzés közötti átmenet ma a magyar tenisz egyik legkritikusabb időszaka. Olyan szakmai környezet kialakítását szeretném támogatni, amely megfelelő edzői, sporttudományi, mentális és nemzetközi versenyeztetési háttérrel biztosít a legtehetségesebb játékosok számára.

4. Az edzők megbecsülése

Hiszem, hogy a magyar tenisz legfontosabb értékei az edzők. A célom olyan környezet kialakítása, amely támogatja szakmai fejlődésüket, tudásmegosztásukat és hosszú távú megbecsülésüket.

5. Hatékonyabb működés és piaci szemlélet

Nemzetközi vezetői tapasztalataimat a szövetség működésének fejlesztésében szeretném kamatoztatni. Hiszek a mérhető célokban, a felelős gazdálkodásban, a költséghatékony működésben és abban, hogy a rendelkezésre álló források minél nagyobb része közvetlenül a szakmai munkát szolgálja. Fontosnak tartom új piaci partnerek bevonását is, hogy a magyar tenisz hosszú távon stabilabb finanszírozási háttérrel rendelkezzen.

6. A magyar tenisz kommunikációjának megújítása

A magyar tenisznek láthatóbbnak kell lennie. Professzionális módon be kell mutatnunk klubjainkat, edzőinket, játékosainkat és sikereinket, hogy sportágunk ismét vonzó legyen a gyermekek, a családok, a szponzorok és a média számára.

Záró gondolat

Az elnökségi tagság számomra nem tisztséget, hanem felelősséget jelent. Felelősséget a klubok, az edzők, a játékosok, a szülők és a teljes magyar teniszközösség iránt.

Készen állok arra, hogy versenyzőként, vezetőként és szülőként szerzett tapasztalataimat a Magyar Tenisz Szövetség szolgálatába állítsam, és aktívan közreműködjek egy szakmailag erős, átlátható és klubközpontú szövetség felépítésében.

Tisztelettel kérem a Közgyűlés és a Tagság támogatását elnökségi tagságra történő megválasztásomhoz.

Tajta Ákos