

Artur Białoń rozpoczął swoją karierę zawodową w 2000 roku jako Sales Manager Grupy kapitałowej Can Pack S.A. i był odpowiedzialny za sprzedaż opakowań napojowych Grupy, skierowaną na rynki Europy Południowej. W związku z licznymi inwestycjami Grupy od 2004 roku przejął również odpowiedzialność za rynki Europy Wschodniej oraz Azji. W 2007 roku awansował na stanowisko Dyrektora ds. sprzedaży i marketingu odpowiedzialnego za rynki Europy Południowej, Wschodniej, Azji, Północnej Afryki i Bliskiego Wschodu. W grupie kapitałowej Can Pack S.A. pozostał do 2010 roku. W trakcie swojej pracy pełnił również rolę lokalnych dyrektorów handlowych między innymi w Can Pack SRL w Bukareszcie oraz Dyrektora Generalnego spółki dystrybucyjnej Can Pack Ambalaj w Istambule.

Od 2010 do 2017 (luty) zatrudniony w Grupie Rovese/Cersanit S.A. na stanowisku Dyrektora Zarządzającego Sprzedażą i Marketingiem odpowiedzialnego za rynki Europy Zachodniej oraz Północnej. Podczas swojej 7 letniej kariery w Grupie Rovese S.A. był odpowiedzialny za sprzedaż i marketing produktów skierowanych do łazienki (płytek ceramicznych, ceramiki łazienkowej, wyrobów akrylowych, mebli łazienkowych). Jednocześnie pełnił rolę Prezesa Zarządu spółki córki grupy Meissen Keramik GmbH, którą zrestrukturyzował i rozwijał od momentu zakończenia procesu akwizycji firmy w 2010 roku. W trakcie swojej kariery w Rovese S.A. poprowadził również projekt inwestycyjny typu green field w Wielkiej Brytanii rozwijając w oparciu o przejęty brand Pilkington's nową firmę Pilkington's LTD z siedzibą w Manchesterze.

Artur Białoń jest absolwentem Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie (kierunek zarządzanie i marketing). Ukończył również studia MBA w Wyższej Szkole Zarządzania i Marketingu w Nowym Sączu pod patronatem National Louis University z Chicago.