

Grzegorz Gofryk



Kontakt

Telefon:
+48 660 132 767

E-mail:
grzegorz@gofryk.pl

WWW:
gofryk.pl

LinkedIn.com/in/grzegorz-gofryk

Umiejętności

- Przygotowanie i prowadzenie prezentacji
- Negocjacje handlowe
- Budowanie relacji
- Programy lojalnościowe
- Organizacja eventów
- Produkcja katalogów
- Zaawansowana obsługa komputera i pakietu biurowego MS Office
- Programy graficzne (m.in. Photoshop i CorelDraw)
- Montaż video (Corel Video Studio)
- DTP (InDesign) oraz GIS (MapInfo Professional)
- Znajomość kodu HTML
- Projektowanie stron www
- Social Media

Języki obce

- angielski B2
- rosyjski A1

Edukacja

1993 – 1998
Politechnika Lubelska
Wydział Inżynierii Budowlanej i Sanitarnej
Kierunek: Konstrukcje budowlane i inżynierskie

1988 – 1993
Zespół Szkół Budowlanych w Stalowej Woli
Technikum Budowlane

Posiadam ponad 20-letnie doświadczenie zdobyte w firmach handlowych różnych sektorów, w tym 15-letni, poparty sukcesami staż pracy w marketingu produktowym. Specjalizuję się we wsparciu sprzedaży i budowaniu trwałych relacji z kontrahentami. Analizuję i optymalizuję procesy oraz dbam o najwyższą jakość prac. Jestem odpowiedzialnym i lojalnym pracownikiem. Chcę rozwijać moje kluczowe kompetencje i poszerzać wiedzę kierunkową w zakresie nowoczesnych metod wsparcia sprzedaży, kreowania wizerunku oraz budowania świadomości marki.

Doświadczenie zawodowe

1. Profix sp. z o.o., Warszawa – lider polskiego rynku narzędzi ręcznych, elektronarzędzi oraz artykułów BHP. Właściciel marek PROLINE, MEGA, TRYTON, VULCAN i LAHTI PRO.

2018.11 – 2021.06 **Koordinator rozwoju sklepów patronackich**

- Koordynowanie programu „Sklepy Patronackie PROLINE”, zrzeszającego blisko 500 polskich partnerów handlowych. Zarządzanie budżetami marketingowymi.
- Koordynowanie realizacji indywidualnych działań marketingowych dla klientów rynku tradycyjnego i wewnętrznych projektów dla pozostałych działów firmy, dotyczących wszelkich materiałów POSM. Ponad 1000 różnych projektów rocznie.
- Koordynowanie rozwoju systemu ekspozycyjnego oraz opracowania materiałów informacyjnych do identyfikacji wizualnej ekspozycji w punktach sprzedaży.
- Współpraca z producentami regałów i elementów systemów własnych oraz dystrybutorami i producentami systemów ekspozycyjnych, obecnych w marketach budowlanych. Projektowanie, optymalizowanie i poszukiwanie nowych rozwiązań. Stała analiza działań konkurencji.
- Planowanie zakupów oraz zarządzanie ewidencją i dystrybucją elementów ekspozycyjnych do klientów. Zarządzanie budżetem na elementy systemu ekspozycyjnego oraz materiały POS.
- Koordynowanie pracy merchandiserów przy przebudowach, zatowarowaniach lub zmianach aranżacji do tzw. nowego formatu ekspozycji. Współpraca z agencjami merchandisingowymi oraz poszukiwanie pracowników tymczasowych.
- Koordynowanie budowy stoisk targowych, ekspozycji produktowych na eventy z klientami, aranżacja wzorcowni.

Najważniejsze osiągnięcia:

- Zaprojektowanie i wdrożenie zestawu nowych elementów do systemu ekspozycyjnego, pozwalających m.in. standardowe regały marek własnych, obecne od kilkunastu lat na rynku tradycyjnym, wyposażyć w zamykaną przestrzeń odkładczą. Jednocześnie wyeliminowane zostały wszelkie komplikacje logistyczne, poprawiono bezpieczeństwo oraz zwiększono nośność i zapewniono nowe funkcjonalności. Średnie zwiększenie obrotów z klientami o ok. 30%
- Opracowanie katalogu z planogramami blisko 100 wzorcowych regałów i ekspozytorów, określającego założenia nowego formatu ekspozycji. Publikacja zapewnia wsparcie klientom, merchandiserom i handlowcom, podczas towarowania regałów własnych oraz systemów ekspozycyjnych obecnych w marketach budowlanych.
- Opracowanie katalogu systemu ekspozycyjnego oraz elementów identyfikacji wizualnej. Ponad 200 różnych graficznych elementów informacyjnych, komunikujących klientom zalety produktów i poprawiające estetykę.
- Opracowanie założeń oraz koordynacja prac nad uruchomieniem autorskiej aplikacji ułatwiającej zarządzanie wszelkimi projektami marketingowymi.
- Opracowanie kalkulatora regałowego, ułatwiającego operatorom BOK kompletowanie elementów składowych nowobudowanych ekspozycji i dobieranie zamienników. Wszystko w oparciu o magazynowe stany dysponowane i przewidywane daty dostaw.

2. ETANCO wcześniej **Gunnebo Fastening** – Europejski lider w projektowaniu, produkcji i dystrybucji łączników oraz systemów zamocowań. W skład Grupy wchodzi marki: ETANCO, Friulsider, Plastiform's, BOL Fixations, IT-FIX.

2018.01 – 2018.10 **Marketing Manager**

- Koordynowanie procesów związanych z rebrandingiem marki Gunnebo w markę ETANCO - wybór i wdrożenie wybranych działań ze strategii.
- Współtworzenie i koordynowanie prac nad opracowaniem nowej, korporacyjnej księgi identyfikacji wizualnej dla marki ETANCO.
- Współpraca z agencjami doradztwa komunikacyjnego i PR oraz koordynowanie tworzenia strategii marketingowej dla grupy.
- Zarządzanie projektem przygotowania nowej strony internetowej w językach: PL, EN, LT i RU – www.etanco.pl
- Koordynowanie procesów związanych z aranżacją i relokacją nowego biura w Warszawie.
- Koordynowanie produkcji materiałów POS i rebrandingu opakowań.
- Współpraca z agencją DTP i koordynacja prac nad pierwszym polskim katalogiem produktów ETANCO (równoległe dwie wersje językowe PL i EN).
- Zbudowanie bazy realizowanych projektów inwestycyjnych.
- Uruchomienie programu case study oraz typowanie realizacji i kompletowanie dokumentacji.
- Obsługa polskich profili w social mediach, głównie LinkedIn.
- Raportowanie postępów procesu rebrandingu do Zarządu i współpraca z centralą we Francji.
- Współpraca z zespołami marketingowymi w oddziałach we Francji oraz we Włoszech.
- Komunikacja marketingowa do przedstawicieli handlowych w Polsce, Rosji i na Litwie.

3. ONICO Warszawa – (obecnie VERVA Warszawa) Klub sportowy męskiej drużyny siatkarskiej z siedzibą w Warszawie. Drużyna mecze domowe rozgrywa w warszawskiej Hali COS Torwar.

2017.11 – 2018.02 **Freelancer**

- Wsparcie w organizacji eventów na ok. 4000 osób każdy oraz działań brandingowych wewnętrznych i zewnętrznych, przy dostosowywaniu obiektu COS Torwar, jako obiektu klubowego m.in.: dekoracja ścian, słupów, galerii i trybun materiałami typu Decor lub bannerami z logotypami klubu
- Organizacja strefy malucha dla Fundacji Onico, budowa SkyBox'ów dla VIPów, ścianki sponsorskie i reklamowe, wystawa aut sponsorskich, oświetlenie elewacji i projekcja logo, zapewnienie infrastruktury teleinformatycznej do transmisji telewizyjnej on-line.
- Współpraca przy organizacji cateringu w trzech różnych i niezależnych strefach VIP oraz trzech barkach dla kibiców.
- Zarządzanie systemem sprzedaży biletów on-line Ticketik, w tym obsługa rezerwacji biletów, zaproszeń VIP, wejściówek i karnetów oraz wsparcie przy migracji i wdrożeniu do systemu Eventim. Koordynacja działań zespołu Eventim podczas eventów.
- Zarządzanie sklepem kibica, wolontariuszami i pracownikami na zlecenie oraz zapewnienie funkcjonowania kasy biletowej z punktem odbioru rezerwacji. Raporty fiskalne i kasowe, rozliczanie budżetu.
- Kompleksowa obsługa sklepu on-line z gadżetami klubowymi.

4. ORIGIN Polska – Siostrzana firma kanadyjskiej spółki Origin Active Lifestyle Communities – lidera na rynku usług geriatrycznych.

2017.10 – 2018.04 **Freelancer**

- Koordynacja przygotowania drukowanych materiałów informacyjnych.
- Zarządzanie projektem przygotowania trzech odrębnych stron internetowych dla polskiej spółki:
 - dedykowanej opiece senioralnej i demencyjnej – www.originpolska.com
 - strony dla działu inwestycyjnego – www.origininvestments.pl
 - strony sekcji developerskiej.

5. Stanley Black & Decker - największy na świecie producent narzędzi (dane z Fortune 500) i właściciel kilkudziesięciu marek m.in.: Stanley, Fatmax, Black+Decker, DeWalt, Facom, Expert, Bostitch, Irwin, Porter-Cable, Usag, Mac Tools, Pastorino, Lenox, Craftsman, Lista, Vidmar, Proto.

2015.04 – 2017.12 **CEE Marketing Communication Manager**
 2007.11 – 2015.03 **Trade Marketing Specialist STANLEY**

- Koordynowanie projektów marketingowych wspierających sprzedaż i świadomość marek własnych (Stanley, Fatmax, Black+Decker, Dewalt, Facom, Expert), oraz budowanie wizerunku firmy Stanley Black & Decker w kilkunastu krajach Europy Centralnej i Wschodniej.
- Zarządzanie zespołem rozproszonym i koordynacja przygotowania katalogów produktowych średnio w 10 wersjach językowych. Współpraca ze studiami DTP, agencjami tłumaczeń i multimediów (Polska, Belgia, UK, Czechy). Koordynacja prac projektowych i przygotowywania do druku folderów reklamowych, ulotek promocyjnych, elementów POS na rynek polski i ich adaptacja na rynki CE. Łącznie ponad 100 odrębnych katalogów oraz ponad 50 różnych folderów promocyjnych.
- Koordynowanie prac związanych z produkcją reklamy wizualnej i ekspozytorów produktowych: regały sklepowe, topery i elementy podświetlane, plakaty, bannery, billboard'y, witacze 3D, folie okienne one-way-vision, filmy i animacje na ekrany LED oraz projekty indywidualne. W sumie ponad 200 różnych witryn okiennych OWV, 50 różnych billboardów, kilkanaście reklam mobilnych na samochodach i autobusach.
- Współtworzenie i zarządzanie programem lojalnościowym sklepów autoryzowanych STANLEY dla ponad 250 klientów B2B. Koordynacja zakupów i wysyłek nagród, protokoły przekazania, rozliczenia dystrybutorów, zestawienia podatkowe itd. Koordynacja ponad 50. promocji sezonowych i produktowych dla dystrybutorów i klientów ostatecznych.
- Eventy, prezentacje produktowe i szkolenia – Kompleksowa koordynacja organizacji dużych eventów np. instalacji kilkunastu ekspozycji targowych, 2 edycje Truck Road Show, ponad 100 imprez typu Dni Otwarte u dystrybutorów i klientów, pikniki miejskie i wydarzenia sportowe np. Men's Day, Międzynarodowe Mistrzostwa Polski Firefighter Combat Challenge & *Toughest Firefighter Alive* POLAND, Wyścigowe Motocyklowe Mistrzostwa Polski, Moto Show Ełk, Driftowe Mistrzostwa Polski.
- Merytoryczne wsparcie zespołu employer branding w zakresie wykorzystania potencjału marketingowego w działaniach wewnętrznych oraz organizacja budowy stoisk na targach pracy.
- Kontrola wykonania wszelkich projektów zgodnie z wytycznymi systemów identyfikacji wizualnej dedykowanych poszczególnym markom.
- Koordynowanie aktualizacji istniejących stron internetowych w regionie CE oraz przechwytywanie domen narodowych dla krajów bałtyckich i Bałkanów w celu uruchomienia nowych lokalnych wersji językowych. (np. www.stanleyworks.pl, www.blackanddecker.pl, www.dewalt.pl, www.facom.pl).
- Zarządzanie obsługą polskich profili w mediach społecznościowych (Facebook i YouTube) przez zewnętrzne agencje i moderatorów oraz tworzenie wiadomości mailingowych.
- Współpraca z centralą europejską w UK i koordynacja komunikacji wewnętrznej do dedykowanych specjalistów i przedstawicieli handlowych w regionach CE.
- Lokalne wspieranie centralnych projektów sponsoringu sportowego m.in. MotoGP, FC Barcelona, Extreme Sports, Nascar.
- Koordynowanie współpracy lokalnych specjalistów z agencjami reklamowymi dotycząca gadżetów typu give-away.
- Współpraca z agencją PR, wydawnictwami, dziennikarzami, blogerami, vlogerami, agencjami mediowymi oraz digital marketingu, fotografami, freelancerami, trendsetterami i agencjami interaktywnymi.

Najważniejsze osiągnięcia:

- Najlepszy katalog produktów STANLEY 2008 wśród wersji europejskich, wyróżniony przez ówczesnego szefa STANLEY na Europę oraz decyzyja, iż polska wersja katalogu będzie zaadaptowana i tłumaczona na inne języki regionu CE.
- Opracowanie własnej metody półautomatycznego tłumaczenia wszelkich materiałów poligraficznych. Koordynacja składu i druku pierwszego wielojęzycznego katalogu 2009. (9 wersji językowych)
- Usprawnienie wcześniejszego rozwiązania, umożliwiającego jednoczesną pracę on-line nad 10 wersjami językowymi katalogu 2010 (EN, PL, CZ, SL, RO, HU, BG, LT, LV, EE). Czas przygotowania wraz z drukiem 6 miesięcy.
- Ekspansja katalogów produktowych DEWALT i FATMAX na rynki bałtyckie i bałkańskie.
- Uruchomienie polskich profili Facebook dla marki STANLEY, DEWALT i BLACK+DECKER oraz osiągnięcie pozycji lidera branży dla każdego z powyższych brandów.
- Opracowanie nowej koncepcji stoiska i wdrożenie własnego, mobilnego, modułowego i lekkiego systemu wystawienniczego, co pozwoliło znacznie zmniejszyć koszt organizacji ekspozycji targowych. Ten sam budżet umożliwił udział w 3-4 wydarzeniach zamiast jednego.
- Wdrożenie idei outsourcingu usług i koordynacja migracji magazynu marketingowego do zewnętrznej firmy logistycznej. Redukcja miesięcznych kosztów o 60% i minimalizacja procesów własnych związanych z obsługą zaplecza marketingowego.
- Przejęcie kontroli nad programem lojalnościowym oraz uwolnienie się od zewnętrznych podwykonawców i providerów internetowych. Migracja domeny oraz współtworzenie od podstaw nowego internetowego systemu wraz z modułem zamówień nagród, logowaniem uczestników, algorytmów liczących punkty oraz premie. Całkowita eliminacja kosztów własnych i generowanie znacznych przychodów w budżecie marketingowym.
- Stworzenie nowego internetowego Dealer Lokatora współpracującego z bazą danych programu lojalnościowego www.stanley.com.pl/dealer_locator/.
- Program Stanley Club – organizacja i koordynacja pierwszych dwóch edycji programu; m.in. 40 osobowej grupy klientów i pracowników na tygodniowym, pełnomorskim rejsie 4 jachtów po Adriatyku.
- Odświeżenie wizerunku regałów produktowych poprzez wprowadzenie nowych, autorskich rozwiązań, opracowanie nowych ekspozytorów i prenterów dla programu sklepów autoryzowanych. Wprowadzenie na ekspozytory ekranów LCD oraz stworzenie ponad 50 animacji opisujących produkty.
- Koncepcja, projekt i realizacja ekspozycji mobilnej, przygotowanej na potrzeby pokazów i prezentacji terenowych, oferująca szybką instalację ekspozycji produktów przy minimalnym wysiłku ze strony prezentera.
- Nowy polski slogan reklamowy marki STANLEY. *Doskonałość w Działaniu*

6. Profix sp. z o.o., Warszawa – lider polskiego rynku narzędzi ręcznych, elektronarzędzi oraz artykułów BHP. Właściciel marek PROLINE, MEGA, TRYTON, VULCAN i LAHTI PRO. Obecnie największy polski dystrybutor marki Stanley.

2004.01 – 2007.10 **Analityka i marketing w dziale sprzedaży / Webmaster**

- Przygotowywanie zestawień i analiz dla dyrektora handlowego.
- Rozliczanie prowizji i koordynowanie komunikacji pomiędzy centralą a 40. agentami terenowymi oraz liderami; umowy, delegacje i kontrola budżetu.
- Opieka nad flotą kilkudziesięciu osobowych samochodów służbowych, rozliczanie raportów tras i likwidacja szkód komunikacyjnych.
- Projektowanie i koordynacja przygotowania do druku publikacji reklamowych, folderów, gazetek promocyjnych – współpraca ze studiem DTP.
- Koordynowanie produkcji gadżetów firmowych - współpraca z agencjami reklamowymi.
- Wizualizowanie działań wspomagających sprzedaż, przygotowywanie prezentacji oraz organizowanie spotkań dla klientów, pracowników i przedstawicieli handlowych.

Najważniejsze osiągnięcia:

- Opracowanie koncepcji programu lojalnościowego pod nazwą VOYAGER i koordynacja trzech całorocznych edycji akcji wraz z organizacją wyjazdów finałowych do Tunezji, Tajlandii i Kuby, w tym również: koordynowanie tworzenia serwisu internetowego z logowaniem uczestników, algorytmów liczących punkty i premie, karty uczestników, koordynacja dystrybucji nagród, regulaminy promocji.
- Zmiana koncepcji organizacji Dni Otwartych poza siedzibą firmy i organizacji spotkań z klientami. Koordynacja zakwaterowania i relokacji 300 gości, cateringu, stoisk dostawców, opieka techniczna prezentacji multimedialnych.
- Stworzenie wizerunku ekspozytorów i oprawy wizualnej dla programu sklepów patronackich PROLINE.
- 3 edycje katalogów produktowych - 2003, 2005 i 2007 r. (3 języki polski, angielski i rosyjski). Adaptacja silnika sklepu on-line osCommerce na potrzeby pierwszej firmowej strony internetowej.
- Stworzenie bazy zdjęciowej 5 tysięcy produktów oraz pierwsze w firmie sesje fotograficzne z udziałem modeli.

2002.05 – 2003.12 **Handlowiec w dziale zakupów**

- Analizowanie stanu magazynowego i planowanie zapotrzebowania, koordynowanie dostaw towarów oraz współpraca z 80. dostawcami krajowymi.
- Negocjacje warunków zakupowych i wdrażanie nowych produktów do oferty.
- Przygotowanie kart produktowych i świadectw pochodzenia dla działu eksportu.

Najważniejsze osiągnięcia:

- Opracowanie nowego layout'u i koordynacja opracowania katalogu produktów marek własnych i obcych na rok 2003.
- Propozycja używanego do dziś sloganu marki PROLINE. *Narzędzia z Charakterem.*

7. Aluglass Group S.A., Warszawa - Firma zajmująca się montażem fasad i zabudów aluminiowo-szklanych, jak również pełnym zakresem robót ogólnobudowlanych ze szczególnym naciskiem na roboty wykończeniowe o wysokim standardzie.

2001.08 – 2001.11 **Specjalista ds. kontraktów/Asystent Vice Dyrektora Techn. ds. Budownictwa**

- Przygotowywanie ofert przetargowych, współpraca z podwykonawcami, prowadzenie korespondencji, analizowanie i ocena ofert.
- Przygotowywanie raportów zgodnie z procedurami ISO, wykonywanie analiz, zestawień i harmonogramów dla dyrektora technicznego.
- Kosztorysowanie przedinwestycyjnych ofert ogólnobudowlanych.

8. SNAKES s.c., Nowy Sącz – Producent stolarki okiennie-drzwiowej w systemie Deceuninck oraz wyrobów z aluminium w systemie Spectral.

2000.07 – 2001.07 **Przedstawiciel handlowy/Stanowisko: Projektant – handlowiec**

- Kompleksowa obsługa klienta: procesowanie zleceń, projektowanie stolarki PCV i aluminium, wyceny i kosztorysowanie robót budowlanych, przygotowywanie ofert przetargowych, zwalnianie zleceń do produkcji, koordynowanie dostaw, finalizowanie transakcji.
- Współpraca z klientami kluczowymi w regionie woj. lubelskiego.

9. "Metalplast-Bielsko" o/Lublin wcześniej **INTERBELL S.A., Lublin** – Producent, dystrybutor i właściciel systemu profili aluminiowych okiennie-drzwiowych Spectral i fasadowych F50. Producent stolarki otworowej PCV i aluminium. Następnie włączony w skład Grupy Kęty S.A.

2000.03 – 2000.06 **Specjalista ds. logistyki i zaopatrzenia strategicznego**

- Analiza i planowanie zapotrzebowania, stworzenie od podstaw bazy dostawców surowców w systemie MikroBit, koordynowanie dostaw towarów, przygotowywanie dokumentów do odpraw importowych oraz współpraca z dostawcami strategicznymi polskimi i zagranicznymi.

1999.06 – 2000.02 **Specjalista ds. Informatyki**

- Nadzór nad poprawnym funkcjonowaniem sprzętu komputerowego i peryferii, modernizacja istniejącej i budowa nowej sieci komputerowej, określanie zapotrzebowania i zakupy nowego sprzętu.
- Pełnienie obowiązków logisty i specjalisty ds. importu.
- Stworzenie strony internetowej prezentującej zalety systemu profili aluminiowych Spectral.

1999.05 – 1999.06 **Specjalista ds. eksportu, logista**

- Współpraca z kluczowymi klientami dawnej WNP i Węgier, procesowanie zamówień, przygotowywanie ofert i specyfikacji eksportowych, współpraca z agencją i urzędem celnym, przygotowywanie dokumentów do odpraw importowych i eksportowych, koordynowanie dostaw towarów i kontakt z dostawcami strategicznymi.

1999.04 – 1999.05 **Referent ds. wycen i zbytu kształtowników, handlowiec**

- Kontakt z klientem, procesowanie zamówień i koordynacja na linii produkcja-lakiernia-wysyłka, projektowanie i wycena stolarki okiennej i drzwiowej.

10. P.W. Damar - Komputery, Lublin – Naprawa systemów komputerowych, Sprzedaż zestaw komputerowych i kas fiskalnych.1998.04 – 1999.03 **Handlowiec w salonie sprzedaży i szef serwisu komputerowego**

- Montaż komputerów z podzespołów, serwis gwarancyjny i pogwarancyjny, całodobowe pogotowie komputerowe u kluczowych klientów, konfiguracje; instalacje i modernizacje sprzętu; serwis kas fiskalnych POSNET; wdrażanie komputerowych systemów finansowo-księgowych (Rachmistrz i Rewizor) oraz sprzedaży i obsługi magazynu (Subiekt) firmy InsERT; przyjmowanie zamówień, kontakt z klientem, przygotowywanie ofert.

11. Pogotowie komputerowe – Lublin – charytatywna i komercyjna działalność Zrzeszenia Studentów Politechniki Lubelskiej.

1996.09 – 1998.03

- Naprawa komputerów, diagnozowanie usterek i wymiana podzespołów, reinstalowanie systemów i sterowników.

Kursy i inne szkolenia

- Komunikacja i mowa ciała (Metalplast-Bielsko S.A. – 2000)
- Doskonalenie technik sprzedaży (Profix sp. z o.o. – 2003)
- MapInfo – Analizy przestrzenne, geomarketing, geograficzne bazy danych (Imagis S.A. – 2004)
- Doskonalenie technik sprzedaży (Profix sp. z o.o. – 2005)
- Nowoczesne technologie w komunikacji biznesowej – konferencja (ZETO S.A. – 2005)
- Statistica – Wizualizacja sprzedaży (StatSoft Poland – 2005)
- Kurs bezpiecznej jazdy (Akademia Bezpiecznej Jazdy – 2006)
- Zarządzanie małym przedsiębiorstwem i motywowanie – szkolenie (Profix sp. z o.o. – 2007)
- Forum Marketingu Internetowego – Online Marketing – Innowacje i trendy konsumenckie (Centrum Promocji Informatyki – 2011)
- Kurs Adobe Flash poziom podstawowy – (Centrum Edukacyjne Żelazna – 2012)
- Szkolenie w zakresie komunikacji – (Stanley Black & Decker – 2013)
- Trening prezentacji – (Stanley Black & Decker – 2014)
- Seminarium dla menadżerów e-marketingu ERA E-MARKETERA (BrainJuice Group – 2015)
- Microsoft Excel – poziom zaawansowany – (Stanley Black & Decker – 2015)
- Skuteczne zarządzanie ludźmi – (Stanley Black & Decker – 2015)
- Reklama kontekstowa i targetowana a reklama kontentowa – (Google Poland sp. z o.o. – 2015)
- Google Analytics i Google AdWords – (Sunrise System sp. z o.o. sp. k. – 2016)
- Macierz Eisenhowera – Priorytetyzacja i zarządzanie czasem – (Stanley Black & Decker – 2017)
- RODO - Nowe wytyczne a przetwarzanie danych osobowych – (ETANCO – 2018)

Zainteresowania

Żeglarstwo, Star Wars, nowoczesne technologie multimedialne, grafika komputerowa, montaż video.

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji (zgodnie z ustawą z dnia 10 maja 2018 roku o ochronie danych osobowych (Dz. Ustaw z 2018, poz. 1000) oraz zgodnie z Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (RODO).