



BARTŁOMIEJ ZIMNY

O MNIE

Posiadam ponad **15 latnie** doświadczenie w marketingu online jak i zarządzaniu sprzedażą e-commerce. Lubię pracować w zespole, jestem osobą aktywną, nie boję się wychodzić z inicjatywą. Cechuje mnie dokładność i dobra organizacja, kreatywność i odpowiedzialność. Posiadam umiejętność znajdowania nieszablonowych rozwiązań. Na bieżąco śledzę zmieniające się trendy oraz chętnie uaktualniam swoją wiedzę.

DANE KONTAKOWE

adres: Obrońców Poczty
Cdańskiej 88/3,
52-204, Wrocław

tel. : +48502564912

e-mail : bart.zimny@gmail.com

www: bartlomiejzimny.pl

DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE

● SPECJALISTA DS. MARKETINGU INTERNETOWEGO - 01.2017 / obecnie

Goldenmark Center sp. z o.o., Wrocław

- rozwój techniczny i funkcjonalny stron e-commerce i CMS na platformach Magento, Prestashop i Wordpress (goldenmark.com, goldsaver.pl, mysaver.pl, grupa.goldenmark.com, e-skupzłota.com.pl, akademia.goldenmark.com, landing page),
- wdrażanie kampanii PPC, ich optymalizacja i raportowanie,
- prowadzenie działań płatnych i organicznych w social mediach,
- prowadzenia kampanii marketing automation (email, sms, wepush),
- wdrażanie nowych technologii, trendów, metod i kanałów marketingowych
- prowadzenie złożonych kampanii lead generation (landing page),
- analiza wyników działań i ich bieżąca optymalizacja,
- tworzenie contentu graficznego (Photoshop, Illustrator),

● E-COMMERCE TEAM MANAGER - 06.2016 / 12.2016

Trans24.eu sp. z o.o., Wysoka

- tworzenie i wdrażanie strategii online marketingowej dla trans24.eu, (PPC, email marketing, RTB, social media),
- zarządzanie i segmentacja baz danych klientów,
- prowadzenie kampanii lead generation, (email, landing page)
- tworzenie contentu graficznego (Photoshop)
- raportowanie w trybie tygodniowym i miesięcznym sprzedaży oraz wskaźników marketingowych.

● SPECJALISTA DS. MARKETINGU ONLINE - 10.2014 / 06.2016

KOMSA Polska sp. z o.o., Wrocław

- zarządzanie działaniami promocyjno-sprzedażowymi (PPC, remarketing, RTB, social media, email marketing, sms),
- wdrożenie i zarządzanie procesami marketing automation
- tworzenie, rozwijanie i aktualizacja stron internetowych (komsa.pl, aetka.pl, komsa-systems-pl),
- wdrażanie nowych źródeł leadów dla segmentów sprzedaży,
- wsparcie działu e-commerce w promocji i rozwoju platform b2b2c (eKomsa.pl, aetka24.pl, allegadzety.pl),
- aktualizacja i segmentacja baz danych klientów

● E-COMMERCE MANAGER - 05.2014 / 10.2014

Internet Trade sp. z o.o., Wrocław

- rozwój i zarządzanie internetowymi kanałami sprzedaży (gardenworld.pl, otobram.pl),
- zarządzanie budżetem marketingowym i kosztowym,
- zarządzanie działaniami marketingowymi (PPC),
- rozwijanie mechanizmów, narzędzi i procesów stymulujących sprzedaż,
- bieżąca analiza rynku i trendów internetowych oraz konkurencji,

● E-COMMERCE MANAGER - 12.2012 / obecnie

Colderro, Wrocław

- zarządzanie obszarami: marketingowym, logistycznym, obsługi klienta, technicznym sklepów: okulary-plywackie-korekcyjne.com, okulary-sportowe-korekcyjne.com, brylok.pl, tanie-soczewki-kontaktowe.com, can-c.pl, viteyes.pl, wzroko.com

UMIĘTNOŚCI

GOOGLE ADS	●●●●●●
GOOGLE ANALYTICS	●●●●●●
GOOGLE TAG MANAGER	●●●●●●
FACEBOOK ADS	●●●●●●
SEO	●●●●●●
REMARKETING	●●●●●●
SOCIAL MEDIA	●●●●●●
REKLAMY RTB	●●●●●●
MARKETING AUTOMATION	●●●●●●
EMAIL MARKETING	●●●●●●
CONTENT MARKETING	●●●●●●
HTML i CSS	●●●●●●
JAVA SCRIPT	●●●●●●
WEBPUSH	●●●●●●
MYSQL	●●●●●●

NARZĘDZIA

PRESTASHOP	●●●●●●
MAGENTO	●●●●●●
IAI SHOP	●●●●●●
SHOPER	●●●●●●
WOOCOMMERCE	●●●●●●
WORDPRESS	●●●●●●
SALESMANAGO	●●●●●●
FRESHMAIL	●●●●●●
MAILCHIMP	●●●●●●
PHOTOSHOP	●●●●●●
ILLUSTRATOR	●●●●●●
ASANA	●●●●●●
TRELLO	●●●●●●
JIRA	●●●●●●
THULIUM	●●●●●●
GITHUB	●●●●●●
HOTJAR	●●●●●●
ZAPIER	●●●●●●
ONESIGNAL	●●●●●●

JĘZYKI

angielski - bardzo dobry
niemiecki - podstawy

INNE UMIĘTNOŚCI

prawo jazdy kategorii B,
ratownik WOPR

ZAINTERESOWANIA

dobre kino, sport (żeglarstwo, pływanie,
jazda na rowerze, trekking), podróże,
nowinki techniczne, gry

● E-COMMERCE MANAGER - 01.2013 / 04.2014

Getlenses, London, Wielka Brytania
AMEX BV/ Contact Lenses Group, Amsterdam, Holandia

- rozwój techniczny i funkcjonalny sklepu lensbase.pl i visiondirect.co.uk,
- zarządzanie obszarem marketingu online (social media),
- działania z zakresu SEO

● WŁAŚCICIEL SKLEPU INTERNETOWEGO - 01.2008 / 12.2012

Lensa@ s.c. Koszalin

- zarządzanie obszarami: marketingowym, logistycznym, obsługi klienta, technicznym sklepów: www.lensa.pl, www.lensainwater.com, www.e-soczwkikontaktowe.com, www.soczewki-caly-rok.com

● ASYSTENT W DZIALE SPRZEDAŻY INTERNETOWEJ - 02.2006 / 12.2007

Contactlenses UK Ltd., Bristol, Wielka Brytania

- asystent w dziale sprzedaży internetowej w firmie będącej liderem w dystrybucji soczewek kontaktowych
- kontrola stanów magazynowych, przyjmowanie zamówień, ich realizacja oraz wszelkie czynności usprawniające pracę działu

WYKSZTAŁCENIE

● BOOTCAMP WEB DEVELOPER PLUS – 2019 / 2020

CODEMY S.A.

Zakres: HTML, CSS, JavaScript, React, Node.js, Express.js, MongoDB

● ZARZĄDZANIE I MARKETING – 2001 / 2004

Politechnika Koszalińska

Specjalizacja: Marketing (4 semestry)

● INFORMATYKA - 1998 / 2002

Politechnika Koszalińska

Specjalizacja: Programowanie i sieci komputerowe (7semestrów)

● II LICEUM OGÓLNOKSZTAŁCĄCE IM. W. BRONIEWSKIEGO W KOSZALINIE

Profil: matematyczno-fizyczny

CERTYFIKATY

Google Analytics, **Google Ads** (search, display, video, shopping, measurement), Google Tag Manager, **Kodilla Web Developer Plus**, Yandex, Bing, SEMrush, HubSpot

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych, dla potrzeb niezbędnych dla realizacji procesu rekrutacji, zgodnie z Ustawą z dnia 29.08.19997r. o ochronie danych osobowych (Dz. Ust. nr 133 poz. 883).