



GRZEGORZ SKUZA

data urodzenia: 07.03.1984 r.

adres: ul. Wrocławska 52b/20

30 – 012 Kraków

Tel. 784 802 220

e-mail: grzegorzskuza@gmail.com

KOMPETENCJE

- przygotowanie oraz praktyczna realizacja **strategii marketingowych** z wykorzystaniem mediów internetowych i tradycyjnych
- **tworzenie koncepcji projektów marketingowych**: kampanii reklamowych, serwisów WWW, materiałów i instrumentów marketingowych;
- **zarządzanie projektami** marketingowymi i sprzedażowymi wykorzystującymi technologie internetowe oraz IT
- **zarządzanie zespołami specjalistów** marketingu i sprzedaży liczącymi 3 – 8 os.;
- tworzenie i realizacja **strategii rozwoju biznesu** w obszarach cross-sellingu, up-sellingu, relacji biznesowych w kanale partnerskim;
- opracowywanie, realizacja i ewaluacja **planów marketingowych**;
- **planowanie i realizacja budżetu marketingowego**;
- zarządzanie i rozbudowa bazy **CRM**;
- **umiejętność prowadzenia prezentacji** handlowych oraz konferencyjnych
- znajomość **technik sprzedaży, negocjacji** oraz wpływu społecznego;
- **redagowanie treści** marketingowych i artykułów dziennikarskich, blogowych
- prowadzenie komunikacji marek oraz produktów w **social media**;
- umiejętność **analizy i weryfikacji skuteczności projektów marketingowych**

OSIĄGNIĘCIA

10.2013 R.:

CYKL KONFERENCJI „IT NA NOWO”

14.10 – Warszawa, 22.10 – Kraków, 31.10 – Wrocław

- ponad 300% ROI (zwrot z inwestycji) w ciągu 2 miesięcy od zakończenia ostatniej z konferencji
- ponad 200 pozyskanych leadów
- optymalizacja kosztów organizacji

więcej: <http://www.aplusc->

[systems.com/wydarzenia/zarzadzanie_it_na_nowo.html](http://www.aplusc-systems.com/wydarzenia/zarzadzanie_it_na_nowo.html)

09.2012-09.2013 R.

BIZLOOK - WPROWADZENIE NA RYNEK

- opracowanie modelu sprzedaży i strategii marketingowej
- wywołanie zainteresowania mediów ogólnopolskich, m. in. TVP 1 - „Pytanie na Śniadanie”

02.2011 – 04.2011 R.

INTERNETOWA KAMPANIA REKLAMOWA WAFELKA HORALKY Z WYKORZYSTANIEM SOCIAL MEDIA

- 50% wzrost sprzedaży w okresie trwania kampanii w porównaniu z analogicznym okresem w roku ubiegłym
- Zgromadzenie ponad 100.000 konsumentów w społeczności internetowej zbudowanej na dedykowanej stronie w serwisie Facebook.com

DOŚWIADCZENIE

09.2012 r. –
obecnie

A plus C Systems/Kraków

branża: **IT/oprogramowanie**

<http://aplusc-systems.com>

stanowisko: **Business Development Manager**

obowiązki:

- wsparcie sprzedaży B2B: kampanie reklamowe, akcje promocyjne, promocje sprzedaży, ATL/BTL;
- strategiczny i operacyjny marketing B2B: strategie marketingowe, plany marketingowe koncepcje kreatywne komunikacji marketingowej, e-marketing, copywriting na potrzeby promocji systemów statlook/uplook/bizlook;
- business development: współpraca z Microsoft w ramach programu Software Asset Management, nawiązywanie i zarządzanie relacjami z partnerami biznesowymi;
- zarządzanie projektami marketingowymi i sprzedażowymi, organizacja oraz koordynacja eventów;
- zarządzanie zespołem zewnętrznych specjalistów ds. sprzedaży;
- zarządzanie oraz kontrola budżetu marketingowego;
- udział w konferencjach branżowych IT/biznes w charakterze prelegenta

03.2012 r. –
08.2013 r.

Agencja interaktywna Blue Paprica/Kraków

branża: **e-marketing/IT**

<http://www.bluepaprica.com>

stanowisko: **Dyrektor ds. Marketingu i Sprzedaży**

obowiązki:

- opracowanie i wdrożenie strategii dotarcia do nowych klientów na rynku B2B;
- zarządzanie sprzedażą i relacjami z klientami B2B, negocjacje z kluczowymi klientami
- zarządzanie zespołem Działu Marketingu i Sprzedaży: organizacja pracy, optymalizacja skuteczności, coaching i szkolenie, kontrola efektów pracy
- tworzenie strategii marketingowych w obszarze Internetu oraz e-commerce na rzecz klientów agencji;

04.2008 r. –
02.2012 r.

Agencja interaktywna Eura7/Kraków

branża: **e-marketing/reklama**

<http://www.eura7.com>

stanowisko: **Dyrektor Kreatywny**

obowiązki:

- tworzenie koncepcji kreatywnych internetowych oraz zintegrowanych kampanii reklamowych na potrzeby projektów realizowanych dla klientów Agencji
- opracowywanie strategii marketingowych na potrzeby projektów realizowanych na rzecz klientów agencji;
- zarządzanie działem strategii i kreacji reklamowej;
- prowadzenie i optymalizacja kampanii reklamowych;
- prowadzenie komunikacji marek oraz firm w social media;
- udział w przetargach reklamowych i negocjacjach z kluczowymi klientami agencji.

Awans ze stanowiska Creative & PR na Dyrektora Kreatywnego.

klienci: Echo Investment S.A., Góralki (Horalky), Verbena, Vistula, Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Pasaż Grunwaldzki we Wrocławiu, Galeria Echo Kielce, TriGranit Development S.A., Skoda Emida, Muzeum Historyczne Miasta Krakowa

01.2010 r. –
10.2010 r.

Wyższa Szkoła Europejska im. ks. Józefa Tischnera w Krakowie

branża: **edukacja**

<http://www.wse.krakow.pl/pl>

stanowisko: **Wykładowca**

obowiązki:

- wykładowca przedmiotu „Podstawy komunikacji marketingowej w Internecie” na studiach podyplomowych „Marketing w sieci”;
- autor części kursu e-learningowego poświęconego podstawom e-marketingu. Prowadzący seminarium dyplomowe.

07.2007 r. –
09.2007 r.

Novem/Kraków

branża: **edukacja**

<http://www.novem.pl>

stanowisko: **Copywriter**

obowiązki:

- tworzenie koncepcji kreatywnych w obszarze reklamy display w Internecie oraz e-mail marketingu dla klientów firmy;
- copywriting – redagowanie różnego rodzaju treści marketingowych

WYKSZTAŁCENIE

09.2003 r. –

Akademia Pedagogiczna im. Komisji Edukacji Narodowej w Krakowie

06.2008 r.

kierunek: politologia

stopień: magister

UMIEJĘTNOŚCI

**znajomość
języków
obcych**

- **polski:** ojczyzny
- **angielski:** dobra znajomość w mowie i w piśmie

**znajomość
technologii
inf.**

- zaawansowana znajomość obsługi pakietu MS Office;
- znajomość programów graficznych;
- znajomość oprogramowania Axure Pro do prototypowania serwisów WWW;
- Google Analytics, Google Adwords, panel reklamowy Facebook.com
- znajomość systemów CRM;

**kwalifikacje
dodatkowe**

- kurs z zakresu Zarządzania Projektami/Avenhansen
- prawo jazdy kat. B

Microsoft
CERTIFIED
Technology Specialist

Designing, Assessing,
and Optimizing Software
Asset Management
(SAM)

hobby

- polityka, historia, Internet, społeczeństwo: język, religia, kultura

„Oświadczam, że wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez Pustelnie dla potrzeb niezbędnych do realizacji rekrutacji teraz i w przyszłości zgodnie z Ustawą z dnia 29 sierpnia 1997 roku o Ochronie Danych Osobowych (Dz. U. z 2002r. Nr 101, poz. 926 z późn. zm.).”