



Michał Żakowski

E-mail:
mzakowski@vp.pl

Telefon:
505 160 228

Data urodzenia:
28.08.1980

Kraj zamieszkania:
Polska

Region zamieszkania:
mazowieckie

Miasto:
Konstancin-Jeziorna

DOŚWIADCZENIE

2015 – 02.2016

Kierownik ds. Organizacji Biura i Marketingu

KOZAK Sp. z o.o.

Praca na zastępstwo (na czas określony)

- Organizowanie i prowadzenie prac biura spółki,
- Koordynacja działań logistycznych w spółce,
- Zapewnienie prawidłowego obiegu dokumentów i przepływu informacji, prowadzenie korespondencji handlowej,
- Zarządzanie systemem CRM,
- Tworzenie wymagań biznesowych do systemów rozliczeniowych,
- Współpraca z Zarządem Spółki,
- Współpraca z biurem rachunkowym i kancelarią prawną, prowadzenie i nadzór nad formalnościami związanymi z umowami leasingowymi i polisami ubezpieczeniowymi,
- Przygotowywanie i koordynacja działań marketingowych, organizacja pracy, kierowanie i nadzór nad pracą pracowników marketingu i handlu,
- Pozyskiwanie nowych Klientów i zleceń, koordynacja działań w tym zakresie,
- Zapewnianie optymalnych warunków współpracy z Klientami, utrzymywanie kontaktów handlowych w zakresie oferty spółki,
- Prowadzenie preliminarza umów oraz ich rozliczanie.

2014 - 2015

Departament Kampanii Bezpośrednich i Kontrolingu Detalicznego

PKO Bank Polski

Kontynuacja mojej poprzedniej roli po fuzji operacyjnej Banków.

2011 - 2014

Departament Rozwoju Strategii Segmentowej – Specjalista ds. rozwoju systemów bankowych / Administrator systemu CRM

Nordea Bank Polska

- Zarządzanie systemem CRM.
- Monitoring akcji sprzedażowych oraz kampanii komercyjnych,
- Automatyzacja procesów raportowych kampanii sprzedażowych,
- Zarządzanie Programem lojalnościowym dla Klientów Indywidualnych,
- Przygotowanie koncepcji rozwoju narzędzi sprzedażowych, w celu usprawnienia procesu sprzedaży produktów, bankowych.
- Przygotowanie koncepcji „Bankowości Relacyjnej” jako standardu obsługi Klienta w modelu bankowości doradczej,
- Przygotowanie pracowników do realizacji nowego modelu obsługi Klienta (szkolenia),
- Przygotowanie podręczników szkoleniowych dla Doradców / Dyrektorów sieci Detalicznej,
- Współpraca z zewnętrznymi dostawcami szkoleń.
- Przygotowanie odpowiednich rozwiązań biznesowych w celu utrzymania Klienta, pozyskania nowych źródeł finansowania,
- Planowanie integracji systemów w celu zapewnienia ich przyjazności dla użytkowników końcowych,
- Wdrożenie oraz aktualizacja narzędzi sprzedażowych w segmencie Klienta Indywidualnego oraz Instytucjonalnego,
- Udział w procesie przygotowania do Fuzji Prawnej / Operacyjnej Banków w tym: migracji oraz archiwizacja danych systemowych.

2007 - 2011

Menedżer ds. Rozwoju

Wirtualna Internetowa Akademia Biznesu Sp. z o.o.

- *Przygotowanie multimedialnych szkoleń na zlecenie firm zewnętrznych,*
- *Tworzenie wymagań biznesowych oraz rozwój pierwszej platformy szkoleń internetowych,*
- *Realizacja projektów szkoleniowych zgodnie ze zdefiniowanymi potrzebami i celami, harmonogramem i budżetem oraz monitorowanie standardu wdrożenia szkoleń,*
- *Zarządzanie zespołem trenerów wewnętrznych,*
- *Utrzymywanie i budowanie relacji handlowych,*
- *Negocjacje warunków umów z dostawcami zewnętrznymi,*
- *Organizowanie konferencji e-learningowych oraz udział w targach szkoleniowych,*
- *Prowadzenie i zarządzanie kampaniami marketingowymi,*
- *Optymalizacja kosztów wdrażania rozwiązań e-learningowych w dużych firmach sieciowych.*

2002 - 2007

Kierownik ds. Szkoleń Menedżerskich i Projektów Konsultingowych

Art-Arika Management Training and Consulting Sp. z o.o.

- *Tworzenie i realizacja strategii nowoczesnego działu szkoleń,*
- *Wdrożenie kompleksowego programu rozwojowo-szkoleniowego,*
- *Przygotowywanie programów szkoleń na podstawie analizy potrzeb szkoleniowych,*
- *Wdrożenie kompleksowego programu rozwojowo-szkoleniowego,*
- *Realizacja projektów szkoleniowych zgodnie ze zdefiniowanymi potrzebami i celami, harmonogramem i budżetem oraz monitorowanie standardu wdrożenia szkoleń,*
- *Zarządzanie zespołem trenerów wewnętrznych,*
- *Analiza i ocena prowadzonych projektów szkoleniowych pod kątem ich użyteczności dla uczestników, jakości i efektu biznesowego.*
- *Planowanie wspólnie z przełożonymi uczestników, procesów wdrożenia do prowadzonych projektów i mierzenie ich efektywności,*
- *Prowadzenie działań handlowych,*
- *Utrzymywanie relacji biznesowych z Klientami,*
- *Efektywne zastosowanie multimedialnych rozwiązań w szkoleniach,*
- *Prowadzenie warsztatów blended-learning dla sektora finansowego.*

2001 - 2002

Kierownik Działu Marketingu i Promocji

Art-Arika Management Training and Consulting Sp. z o.o.

- *Planowanie i koordynowanie działań marketingowych,*
- *Prowadzenie działań handlowych,*
- *Utrzymywanie relacji biznesowych z Klientami,*
- *Wdrażanie nowych usług szkoleniowych,*
- *Organizowanie targów i konferencji szkoleniowych.*

1999 - 2001

Specjalista ds. Marketingu

Art-Arika Management Training and Consulting Sp. z o.o.

- *Planowanie i koordynowanie działań marketingowych,*
- *Realizowanie działań e-marketingowych,*
- *Zarządzanie i bieżąca aktualizacja treści stron internetowych.*

WYKSZTAŁCENIE

10/2004 - 10/2008

Uniwersytet w Białymstoku wydział Ekonomii

Studia doktoranckie, kierunek: ekonomia

09/2000 - 06/2004

Wyższa Szkoła Zarządzania i Marketingu im. Heleny Chodkowskiej

Studia dzienne magisterskie, kierunek: zarządzanie i marketing

KURSY, SZKOLENIA, CERTYFIKATY

04/2012

„Projektowanie nowego produktu bankowego metodą Lean Six Sigma”,

dyplom ukończenia nr 407/2012, Warszawski Instytut Bankowości

11/2011

„Zarządzanie czasem (PEP)” - Nordea Bank Polska

09/2011

„Efektywne zarządzanie wymaganiami” – warsztaty dla analityków IBM

05/2010

„Profesjonalne przygotowanie prezentacji, sztuka wypowiedzi, prof. Jerzy Bralczyk”

04/2007

„Komunikacje i Negocjacje w Firmie”

06/2005

„Zarządzanie Działalnością Marketingową Firmy”

04/2005

„Zarządzanie Projektami” - Wolf Dietrich Halwa, Salzburg

02/2005

„Strategia Zarządzania Firmą”

06/2004

„Zarządzanie Zespołami”

06/2004

Kurs i egzamin dla Kandydatów na Członków Rad Nadzorczych w spółkach Skarbu

Państwa - dyplom nr 1872/2004, Ministerstwo Finansów

KOMPETENCJE / MOCNE STRONY

- *Zorientowanie na wynik,*
 - *Znajomość biznesu,*
 - *Orientacja na Klienta,*
 - *Zaangażowanie,*
 - *Współpraca,*
 - *Porozumiewanie się,*
 - *Efektywność,*
 - *Determinacja w działaniu.*
- *Komunikatywność,*
 - *Kreatywność,*
 - *Sumienność,*
 - *Rzetelność,*
 - *Zaangażowanie,*
 - *Odpowiedzialność.*

UMIEJĘTNOŚCI

- **Komunikacyjne:**
Prowadzenie szkoleń oraz wystąpień publicznych.
Przygotowanie komunikacji wew. do pracowników sieci bankowości detalicznej.
- **Analityczne:**
Przygotowanie analiz i badań pozycji konkurencyjnej firmy, bieżące monitorowanie akcji sprzedażowych. Przygotowanie raportów ad hok na zlecenie biznesu. Automatyzacja procesów raportowych kampanii sprzedażowych.
- **Obsługa komputera / umiejętności techniczne:**
Bardzo dobra znajomość oprogramowania biurowego, w szczególności pakietu Microsoft Office: (Excel, Word, Power point, Access, Outlook).
Znajomość oprogramowania do zarządzania testami: HP QC (ALM)
Znajomość różnego rodzaju Platform min: Oracle, Saba, Teradata
Dobra znajomość oprogramowania BI firmy Tableau (do wizualizacji danych) oraz Alteryx (do obróbki danych).
Bardzo dobra znajomość platform publikacyjnych: wordpress, Joomla
Znajomość oprogramowania: Action Script 2.0, 3.0., HTML, podstaw: MySQL
Bardzo dobra znajomość programów graficznych: PhotoShop, CorelDraw, Fireworks, Flash, Indesign, Illustrator.
- **Ustalania priorytetów:**
Efektywne zarządzanie czasem pracy. Odpowiadanie na zgłoszenia pracowników sieci detalicznej na obiekty związane z funkcjonowaniem systemów bankowych. Organizacja testów biznesowych UAT. Wdrażania nowych funkcjonalności w systemach bankowych.
- **Interpersonalne:**
Budowanie relacji handlowych, tworzenie zespołów sprzedażowych.
- **Przywódcze:**
Zarządzanie kilku osobowym zespołem pracowników, budowanie programów motywacyjnych. Udział w kluczowych projektorach bankowości detalicznej, jako leader zespołu.
- **Planowania i organizacji:**
Prowadzenie różnego rodzaju projektów w bankowości detalicznej.
- **Szkoleniowe i dydaktyczne:**
Prowadzenie szkoleń oraz warsztatów konsultingowych na temat: „Optymalizacji decyzji menedżerskich”, „Zarządzania zmianą”, „Zarządzania przez cele” oraz „Zarządzania zasobami ludzki”, „Kultury Korporacyjnej”, „Standardów Sprzedaży”, „Prezentacji i wizualizacji danych”, „Nowoczesnych metod nauczania na odległość”.
- **Marketingowe i PR:**
Koordynacja projektów reklamowych, tworzenie budżetów na działania marketingowe i PR. Prowadzenie cyklicznych kampanii marketingowych w mediach społecznościowych. Budowanie pozycji marki w sieci SEO, SEM. Projektowaniu stron www, aplikacji mobilnych, folderów, ulotek, wizytówek. Przygotowanie multimedialnych prezentacji wizerunkowych oraz produktowych.
- **Prawo jazdy kategoria B.**

JĘZYKI

- j. angielski – bardzo dobra znajomość w mowie i piśmie,
- j. niemiecki – podstawy,
- j. hiszpański – podstawy.

ZAINTERESOWANIA

- Bieganie, jazda na rowerze MTB, tenis, siłownia, aikido, dobra książka, film.