

CURRICULUM VITAE



Marcin Pijanowski

specjalista w dziedzinie biznesu elektronicznego, 6 lat zawodowo związany z branżą IT, zajmuje się wykorzystaniem Internetu w komunikacji z klientem oraz w szerokopojętym handlu internetowym, czyli e-commerce. Z wykształcenia mgr informatyki gospodarczej, współtwórca internetowego oprogramowania sprzedażowego www.eproshop.com.pl.

Obecnie Główny Specjalista ds. Sprzedaży i Relacji z Kluczowymi Klientami w QXL Poland Sp. z o.o. Grupa Allegro.pl w zakresie płatności elektronicznych www.platnosci.pl - PayU S.A., która prowadzi działalność Agenta Rozliczeniowego, podlegającego nadzorowi Prezesa Narodowego Banku Polskiego).

Dane personalne

Data urodzenia 19 czerwca 1980
Adres ul. Św.A.Boboli 63/28, 15-649 Białystok
E-mail marcin@pijanowski.eu
Telefon +48 604256299

Edukacja

27 lipca 2005 Obrona dyplomu ukończenia jednolitych studiów magisterskich na kierunku zarządzanie i marketing w zakresie informatyki gospodarczej,
tytuł zawodowy: magister; tytuł pracy magisterskiej: Zarządzanie relacjami z klientem w przedsiębiorstwie EPRO, - praca własna: opracowanie systemu CRM na potrzeby przedsiębiorstwa EPRO.
2004 - 1999 Politechnika Białostocka, Wydział Zarządzania, studia dzienne, 5-letnie magisterskie, specjalność – informatyka gospodarcza.
1995 – 1999 I Liceum Ogólnokształcące w Piszku o profilu matematyczno – fizycznym.

Doświadczenie zawodowe

styczeń 2008 - dziś QXL Poland Sp. z o.o. Grupa Allegro.pl ; www.platnosci.pl ; www.allegro.pl
stanowisko: Key Account Manager
obowiązki:
- sprzedaż wybranych produktów Grupy Allegro, platnosci.pl oraz allegro.pl, istore.pl;
- pozyskiwanie, podtrzymywanie i budowanie długofalowych relacji ze strategicznymi klientami i partnerami firmy;
- identyfikacja i kreowanie potrzeb klienta;
- kreowanie dobrego wizerunku Grupy Allegro oraz reprezentowanie firmy na zewnątrz poprzez: prezentacje, seminaria, targi, wystawy itp.;
- współuczestniczenie w tworzeniu strategii sprzedaży produktów firmy;
- bieżące analizy i monitoring rynku oraz oferty konkurencji.
sierpień 2007 – grudzień 2007 PAYBACK Sp. z o.o. Grupa Allegro.pl, www.platnosci.pl ;
stanowisko: Key Account Manager
sierpień 2005 – lipiec 2007 EPRO Ireneusz Jakuszewicz, www.epro.com.pl ;
stanowisko: Kierownik działu marketingu i sprzedaży;
obowiązki: koordynacja w dziale marketingu i sprzedaży, planowanie i rozwój sprzedaży, planowanie i wdrażanie działań marketingowych;
dodatkowo opieka nad stałymi klientami i pozyskiwanie nowych, realizowanie planów sprzedaży, budowanie wizerunku firmy, kreacja i marketing internetowy, prowadzenie projektów z branży IT, kierowanie zespołem.
maj 2004 – lipiec 2005 EPRO Ireneusz Jakuszewicz, www.epro.com.pl ;
stanowisko: Specjalista d/s marketingu i sprzedaży;
obowiązki: opieka nad stałymi klientami i pozyskiwanie nowych, realizowanie planów sprzedaży, budowanie wizerunku firmy, kreacja i marketing internetowy, prowadzenie projektów z branży IT, praca w zespole.

wrzesień 2003 – kwiecień 2004

Ogólnopolski Serwis Internetowy Go3.pl, www.go3.pl, Stalowa Wola, umowa o dzieło;
obowiązki: pozyskiwanie nowych i obsługa aktualnych klientów, koordynacja prac nad zleceniem, windykacja powstałych zobowiązań klientów.

lipiec – sierpień 2003

INFORTEX Sp. z o.o., sezonowa praca na zlecenie, budowanie bazy danych na potrzeby prywatnych klinik w USA.

Działalność dodatkowa

Konferencja CRM GigaCON 2009, Hotel Courtyard by Marriott, 28 maja 2009
<http://crm.gigacon.org/prt/view/agenda.html>
Prowadzenie wykładu z dziedziny płatności elektronicznych.

Konferencja E-commerce 2009, Hotel Novotel Airport, 27-28 kwietnia 2009
<http://e-commerce.sdcenter.pl/prt/view/e-commerce-edycja.html>
Prowadzenie wykładu z dziedziny płatności elektronicznych.

Centrum Edukacji Medycznej CEMED Sp. z o.o., 17 kwietnia 2008
Prowadzenie wykładu dla branży farmaceutycznej z dziedziny płatności elektronicznych - <http://www.cemed.pl/szkolenia/2008/ai/index.php>

PRZEMYSŁOWY INSTYTUT AUTOMATYKI I POMIARÓW z siedzibą w Warszawie;
praca na zlecenie w 2007 roku.
Współdziałanie w roli eksperta w realizacji Projektu „Monitorowanie i prognozowanie priorytetowych, innowacyjnych technologii dla zrównoważonego rozwoju województwa mazowieckiego” (Foresight Mazovia).

INTER-LINGUA Sp. z o.o., Nauczycielskie Kolegium Języków Obcych;
praca na zlecenie od 2003 roku do dziś;
obowiązki: administracja komputerowej sieci wewnętrznej, serwisowanie hardware i software, doradztwo w dziedzinie informatyzacji spółki.

Szkolenia

Tajniki skutecznej perswazji, Grupa Allegro / Exertus.com.pl, 2-dniowe szkolenie, 2009.

Wykorzystanie sztuki negocjacji w zawieraniu kontraktów, Grupa Allegro / Exertus.com.pl, 2-dniowe szkolenie, 2009.

Zarządzanie sprzedażą, zwiększenie konkurencyjności przedsiębiorstw branży elektronicznej; Białystok, 27 listopad 2006.

Innowacyjne sposoby sprzedaży – techniki wywierania wpływu i skutecznej perswazji; Białystok, 13-14 września 2006;
zakres: budowanie raportu z klientem, systemy reprezentacji, skuteczna sprzedaż przy użyciu szczególnych konstrukcji lingwistycznych, metaprogramy, marketing perswazyjny.

Ogólnopolski Serwis Internetowy Go3.pl – szkolenie przygotowujące do sprzedaży, obsługi klienta, prowadzenia projektów informatycznych, 50 godzin, wrzesień 2003.

Predyspozycje zawodowe

5-letnie doświadczenia w sprzedaży zaawansowanych rozwiązań dla sektora B2B, doświadczenie w budowaniu relacji z kadrą menedżerską, doświadczenie w prowadzeniu negocjacji handlowych i realizacji kontraktów, łatwość nawiązywania kontaktów, osobowość budząca zaufanie, odpowiedzialność i sumienność, pozytywne nastawienie do życia, umiejętność motywowania innych, umiejętności organizacyjne, zdolności negocjacyjne, znajomość technik negocjacyjnych i technik sprzedaży, znajomość nowoczesnych technik wywierania wpływu i manipulacji NLP – neurolingwistyczne programowanie.

Znajomość języków obcych

Polski (ojczysty), Angielski (dobrze), Niemiecki (podstawy), Rosyjski (podstawy).

Prawo jazdy

Kat. B od 1997 r. (bezwypadkowa/bezszkodowa jazda, średnio 30 000 km rocznie).

Hobby

Muzyka, motoryzacja, psychologia.

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacyjnego, zgodnie z przepisami ustawy z 29.08.1997 o ochronie danych osobowych (t.j. Dz.U. z 2002 r. Nr 101, poz. 926 z późn. zm.). Przyjmuję do wiadomości, że przysługuje mi prawo wglądu do treści moich danych oraz ich poprawiania .