

# Artur Andrzej Jamrozik



**Telefon** +48 500 108 742

**E-mail** [b2b@jamrozik.eu](mailto:b2b@jamrozik.eu)

**Soc** [pl.linkedin.com/in/ArturJamrozik](https://pl.linkedin.com/in/ArturJamrozik)

Jestem doświadczonym profesjonalistą z sukcesami w sprzedaży i zarządzaniu produktami. Buduję trwałe relacje z klientami, prowadzę skuteczne negocjacje i wprowadzam innowacyjne produkty na rynek. Moje doświadczenie w różnych branżach takich jak telekomunikacja, logistyka i technologia pozwala mi na kompleksowe podejście do biznesu. Z pasją łączę strategiczne myślenie z działaniem, co przekłada się na osiągnięcie celów sprzedażowych i rozwój produktów.

## DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE

od maja 2022

**home.pl S.A.**

### **p.o. Dyrektor Cloud Solutions**

- Zarządzanie produktami w segmencie rozwiązań serwerowych oraz chmurowych home.pl i homecloud.pl.
- Przygotowanie i wdrożenie strategii spółki w obszarze rozwiązań chmurowych.
- Integracja produktowa polskiej części organizacji z częścią międzynarodową grupy.
- Współpraca w cross-funkcyjnym środowisku, łączenie różnych jednostek organizacyjnych w celu realizacji strategii produktu.
- Współpraca z dostawcami technologii oraz zleceniobiorcami realizującymi usługi dla klientów spółki.
- Bezpośrednie kierowanie pracami zespołów: produktu, marketingu, sprzedaży bezpośredniej, obsługi klienta oraz administracyjnego.

### **Sukcesy:**

- Wdrożenie nowej gamy produktów do oferty home.pl.
- Udział w projekcie relokacji DC spółki home.pl do nowych lokalizacji w celu zapewnienia georedundancji usług.
- Zainicjowanie i nadzór nad projektem wygaszenia nierozwijanych usług.
- Uruchomienie procesu pełnej integracji produktów grupy IONOS w Polsce.
- Prowadzenie zajęć dodatkowych dla pracowników home.pl z zakresu rozwoju kompetencji twardych – „Excel od podstaw do ...”

10.2021 – 04.2022

**home.pl S.A.**

### **Head of Server Solutions**

- Zarządzanie produktem rozwiązań serwerowych homecloud.pl – bare metal, virtual servers.
- Inicjowanie i wdrażanie strategii produktu.
- Zarządzanie budżetami działu i produktu.
- Zarządzanie kilkoma zespołami – produktowym, marketingu, sprzedaży, wsparcia technicznego.

08.2020 – 09.2021

**home.pl S.A.**

### **Lider zespołu sprzedaży**

- Kreowanie i zarządzanie pracą zespołu sprzedaży.
- Zarządzanie kanałami kontaktu: e-mail, telefon, czat.
- Planowanie i zarządzanie realizacją budżetu, zwłaszcza budżetu akwizycji.
- Prowadzenie rekrutacji oraz motywowanie i rozwój pracowników.
- Tworzenie i prowadzenie szkoleń rozwojowych dla specjalistów.
- Tworzenie procedur w oparciu o SZJ.

#### **Sukcesy:**

- Wzrost akwizycji w powierzonym obszarze o 145% YoY
- Wzrost akwizycji w kluczowych elementach biznesu o 225-480% YoY

2017-2022

**Wyższa Szkoła Bankowa w Poznaniu Wydział Ekonomiczny w Szczecinie**

### **Nauczyciel Akademicki**

- Przygotowanie metodyczne oraz merytoryczne prowadzonych zajęć (wykłady oraz laboratoria) dla studentów inżynierskiego kierunku Logistyka. Przedmiot wiodący: Logistyka handlu elektronicznego.
- Współprowadzenie zajęć z przedmiotów: Zarządzanie strategiczne, Współczesne koncepcje zarządzania w logistyce

2019 – 2020

**Van Heyghen Stal Polska Sp. z o.o.**

### **Specjalista ds. Sprzedaży**

- Zarządzanie i rozwój całego portfela klientów firmy w zachodniej Polsce, Szwecji, Danii oraz Norwegii.
- Aktywne pozyskiwanie klientów poszukujących ponadprzeciętnej jakości produktów.
- Negocjowanie warunków umów handlowych z obecnymi i nowymi klientami.
- Kompleksowa obsługa procesu sprzedaży (od obsługi zapytań po zamówienia produkcyjne).
- Monitorowanie krajowego rynku stali (głównie HRC).
- Stałe raportowanie wyników pracy do zarządu firmy.
- Udział w wydarzeniach branżowych.

2019

## **Rohlig Suus Logistics S.A.**

### **Specjalista ds. Sprzedaży**

- Wyszukiwanie potencjalnych klientów oraz informacji o działaniach konkurencji.
- Sprzedaż usług firmy w zakresie spedycji drogowej zarówno krajowej oraz międzynarodowej zgodnie z wyznaczonymi kryteriami.
- Sporządzanie ofert, wycen oraz udzielanie informacji aktualnym i potencjalnym klientom.
- Realizacja wyznaczonych celów finansowych.
- Bieżące uzupełnianie informacji w oprogramowaniu CRM.
- Współpraca w ramach działu handlowego i operacyjnego.

2015 – 2019

## **DHL Parcel Polska Sp. z o.o.**

### **Przedstawiciel Handlowy**

- Zarządzanie i rozwój portfela klientów na powierzonym terenie.
- Budowanie trwałych relacji z obecnymi klientami. Dbanie o rozwój ich biznesu.
- Aktywne pozyskiwanie klientów wymagających najlepszych rozwiązań logistycznych.
- Prowadzenie prezentacji handlowych.
- Negocjowanie warunków umów handlowych z obecnymi i nowymi klientami.
- Nieprzerwany monitoring krajowego rynku KEP.
- Stałe raportowanie wyników pracy do właściwego ASM.
- Udział w wydarzeniach branżowych na rynku lokalnym.
- Ścisła współpraca i budowanie dobrych relacji pomiędzy działem sprzedaży i operacji na powierzonym terenie.

#### **Sukcesy:**

- Nominacja i przejście do finału konkursu człowiek roku 2017 w dywizji DHL Parcel.
- W pierwszym roku pracy zwiększyłem portfel klientów o 35% oraz obroty o 47% (III najlepszy wynik w dywizji w 2016 r.).
- Udział w projekcie wdrażającym nowe wewnętrzne narzędzia dla działu sprzedaży.
- Szkolenia dla współpracowników związane z wdrożeniem nowego narzędzia CRM (Salesforce.com).

2015 – 2016

## **Rowerowy Szczecin**

### **Koordynator projektu „WarSTADT.org”**

- Koordynacja, monitoring oraz kontrola działań związanych z realizacją projektu finansowanego ze źródeł zewnętrznych.
- Dbanie o terminowe regulowanie zobowiązań wynikających z realizowanego projektu.

- Organizowanie pracy członków stowarzyszenia i wolontariuszy zaangażowanych w projekt.
- Aktywne rozwiązywanie problemów technicznych związanych z realizacją projektu.

2006 – 2015

### **T-Mobile Polska S.A.**

#### **Starszy Konsultant ds. Sprzedaży**

- Sprzedaż usług telekomunikacyjnych, finansowych oraz ubezpieczeń (B2C).
- Realizacja planów wartościowych i jakościowych.
- Profesjonalna obsługa oraz utrzymywanie dobrych relacji z nowymi oraz z obecnymi klientami.

2007 – 2013

### **T-Mobile Polska S.A.**

#### **Zastępca Kierownika Sklepu Firmowego**

- Kierowanie placówką zatrudniającą 5 handlowców (B2B, B2C).
- Szkolenie i motywowanie pracowników.

#### **Sukcesy:**

- Zbudowanie efektywnego zespołu sprzedawców.
- Udział w projekcie wdrażającym aplikację do CRM (Oracle Siebel) w ramach grupy Deutsche Telekom.

2006

### **Ditel S.A.**

#### **Konsultant ds. Obsługi Kluczowych Klientów**

- Pozyskiwanie nowych klientów (B2B) oraz realizacja powierzonych planów sprzedażowych.

## **EDUKACJA**

2011

### **Magister**

**Uniwersytet Szczeciński – Stosunki międzynarodowe**

## **CERTYFIKATY**

2022

### **Szczupłe i zwinne zarządzanie**

Zachodniopomorska Szkoła Biznesu – Akademia Nauk Stosowanych

405/SIZZ/AL./2022

2021

### **Certified Professional Product Manager**

Product Vision

CPPM121002

## SZKOLENIA I KURSY

- **Inżynier DevOps** – *home.pl*.
- **Programowanie obiektowe w PHP (Symfony)** – *home.pl*.
- **First Choice – Narzędzia zaawansowane** (six sigma) – *DHL Parcel*.
- **First Choice 1 krok** (six sigma) – *DHL Parcel*.
- **E-Biznes2 Spotęguj Swoją Sprzedaż!** – *akademaiinternetu.pl Grupa Dutkon*.
- **Best in Class 1** – *DHL Parcel*.
- **SalesForce.com** – *Capgemini, DHL Parcel*.
- **Oracle Siebel CRM** – *Capgemini, T-Mobile*.

## UMIEJĘTNOŚCI

- Język angielski – średniozaawansowany (C1).
- Język niemiecki – podstawowy (A2).
- Znajomość zagadnień wirtualizacji w środowiskach VZ, Docker, KVM.
- Programowanie obiektowe PHP (framework Symfony).
- Programowanie skryptowe Bash.
- DevOps – umiejętność tworzenia automatycznych wdrożeń i integracji aplikacji w GitLabie:
  - o Administracja systemami Linux.
  - o Kontrola wersji (Git).
  - o Docker.
- Znajomość środowisk JIRA, Confluence, SAP (R/3), IFS, QlickView, QlickSense, CloudBlue Commerce.
- Znajomość oprogramowania CRM: Oracle Siebel/Comet, SalesForce.com.
- Zaawansowana obsługa oprogramowania Microsoft 365, LibreOffice.org, Google Workspace.

## WOLONTARIAT I PRACA SPOŁECZNA

2018 – 2020

### Rowerowy Szczecin

#### Prezes zarządu

##### Zakres obowiązków:

- Nadzorowanie pracy dużego stowarzyszenia (ponad 100 członków) będącego Organizacją Pożytku Publicznego.
- Ustalanie zasad pracy i ich egzekwowanie.
- Motywowanie wolontariuszy oraz członków stowarzyszenia do aktywnej pracy.

2012 – 2018

## **Rowerowy Szczecin**

### **Skarbnik, członek zarządu**

#### **Zakres obowiązków:**

- Prowadzenie negocjacji z firmami oraz instytucjami finansującymi działalność stowarzyszenia.

#### **Sukcesy:**

- Organizacja największej masowej imprezy rowerowej w województwie – szczecińskiego Święta Cyklicznego.
- Współorganizacja 23 Mistrzostw Europy Kurierów Rowerowych – Szczecin 2018

2015 – 2018

## **Rada osiedla Płonia-Śmierdnica-Jezierzyce, m. Szczecin**

### **Radny**

#### **Zakres obowiązków:**

- Reprezentowanie mieszkańców osiedla w Radzie.
- Dbanie o rozwój osiedla przez opiniowanie projektów uchwał i zgłaszanie uwag do dokumentów dotyczących osiedla.
- Interwencje w sprawach mieszkańców osiedla.

## **ZAINTERESOWANIA**

- Wędrówki długodystansowe.
- Brydż robrowy.
- Podróże rowerowe.
- Żeglarsstwo morskie.
- Wspinaczka sportowa.