



Wioletta Pasioneck

Marketing Manager



Cele zawodowe

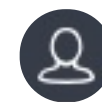
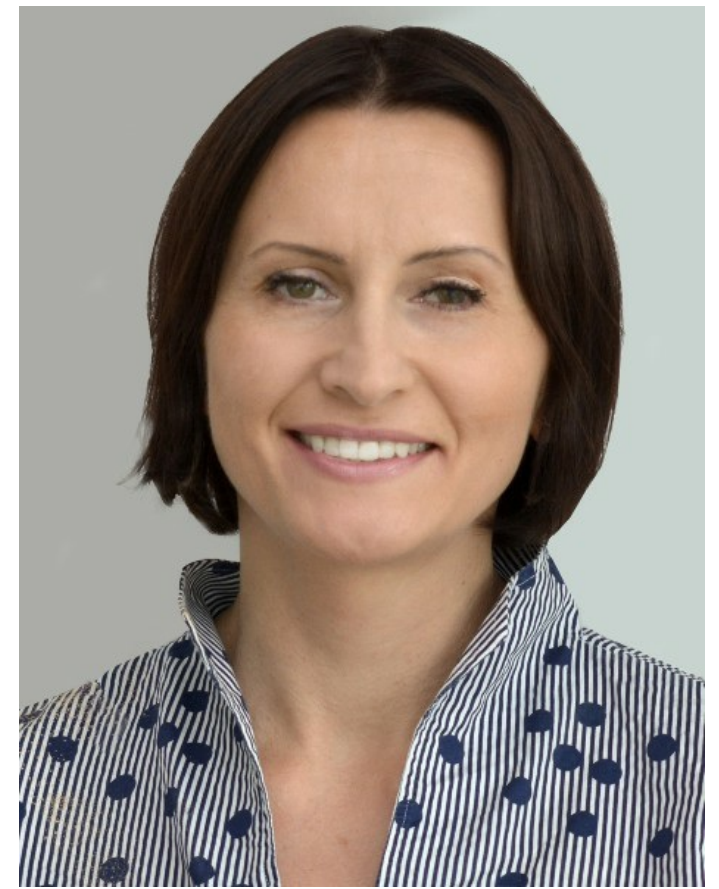
- 18 letnie doświadczenie w obszarze zakupów i 8 letnie doświadczenie w marketingu- w szczególności w obszarze digital (e- commerce, marketing automation, social media). Świat cyfrowy jest moją pasją. Ciągłe pogłębianie swojej wiedzy w tym zakresie biorąc udział w kursach, szkoleniach, studiach podyplomowych. Po godzinach charytatywnie pomagam małym biznesom, których nie stać na wydatki marketingowe w budowaniu ich strategii cyfrowych w tym tworzeniu stron internetowych. Ostatni projekt można obejrzeć tu <https://bieszczadzka-aniolomania.pl/>
Jako menadżer staram się być mentorem i nauczycielem dla współpracowników, wspieram ich rozwój i pasję. Prywatnie zdobywca Korony Gór Polskich (prawie, do pokonania pozostały dwie przeszkody)



Doświadczenie

2018-05 -
do dziś

- Lumileds Poland S.A.**
Marketing Manager
4 obszary działań:
PR - kreowanie wizerunku marek Philips i Narva, kontakty z mediami, organizacja konferencji prasowych, nadzór nad współpracującymi agencjami PR, przygotowanie materiałów informacyjnych, folderów, katalogów i ulotek, biuletynów firmowych i wewnętrznych materiałów informacyjnych.
Marketing cyfrowy/ Social Media- zarządzanie kanałami mediów społecznościowych - budowanie relacji z użytkownikami poprzez pozytywne doświadczenia z marką (Instagram, Facebook), ciągłe zwiększanie liczby fanów marki, publikowanie i targetowanie reklam zgodnie z grupą docelową. Współpraca z influencerami w celu zwiększenia świadomości marki i wiedzy o produktach wśród klientów - ostatecznie cel zwiększenia sprzedaży.
Automatyzacja marketingu -(praca na systemie Salesforce/ Pardot) przeprowadzanie zautomatyzowanych działań marketingowych. Wysyłanie wiadomości e-mail i prowadzenie bardziej zaawansowanych kampanii reklamowych związanych z innymi zebranymi danymi w celu dokładniejszego dotarcia do grupy docelowej oraz skuteczniejszego pozyskiwania potencjalnych klientów i ich pielęgnowania
Trade Marketing - bliska współpraca z działem sprzedaży, zwiększenie udziału w rynku, a tym samym zwiększenie sprzedaży produktów, zwiększenie przewagi konkurencyjnej poprzez skuteczne promowanie produktów i dotarcie do nich z szeroką publicznością, budowanie relacji ze wszystkimi podmiotami aktywnymi w produkcji i dystrybucji produktów, przygotowanie stoisk targowych - udział w targach



Dane osobowe

Address

Dywizjonu 303, 149B/14
01-470 Warszawa

Phone

791 818 884

E-mail

wioletta_pasioneck@wp.pl

Date of birth

1974-11-08

WWW

<http://wiolettapasioneck.pl/>

LinkedIn

[linkedin.com/in/wioletta-pasioneck/](https://www.linkedin.com/in/wioletta-pasioneck/)

Goldenline

goldenline.pl/in/wioletta-pasioneck/



Umiejętności

Analityczne myślenie



Badania i analiza zachowań klienta



Kierowanie zespołem, przywództwo



Kreatywne myślenie



Znajomość Excela w stopniu
zaawansowanym



without VBA programming

2012-06 -
2017-12

Feu Vert Polska sp. z o.o.- sieć sklepów i warsztatów samochodowych

Dyrektor Zakupów i Marketingu

Obowiązki Dyrektora Marketingu

- Planowanie, monitorowanie i realizacja strategii marketingowych we wszystkich kanałch: online, offline i mobilne• Działania marketingowe off-line: branding wizualny i merchandising, wydawanie magazynu "Ale Jazda",
- Działania marketingowe on-line: w 2013 r. aktualizacja strony internetowej firmy, stworzenie nowego e-commerce (CMS dedykowany do firmy) z funkcjonalnością połączenia bazy danych sklepu ze stokiem dostawców; formuła sklepu click & collect oraz click & delivery, kalendarz umawiania wizyt on-line dla sektora B2B, połączenie e-sklepu z Google Analitics enhanced e-commerce, wdrożenie systemu marketing automation, zbudowanie i obsługa wielu punktów kontaktu klienta z marką (LiveChat, call center) oraz budowanie wartościowych dla klientów treści na firmowym blogu.
- Kierowanie małym zespołem specjalistów ds marketingu, wspieranie ich w osiąganiu wcześniej wyznaczonych celów
- Opracowywanie lokalnych strategii marketingowych, przestrzegając jednocześnie wizji i strategii międzynarodowej całej firmy, przy jednoczesnym osiąganiu celów w ramach określonego lokalnie budżetu
- Zapewnienie efektywności i ROI we wszystkie płatnych kampaniach
- Analizowanie lejków zakupowych oraz podróży klienta, wyznaczanie ewentualnych punktów "bólu" i ich eliminowanie, permanentna analiza wskaźników marketingowych by móc optymalizować działania i osiągać lepsze wyniki
- Współpraca z agencjami marketingowymi w celu realizacji zadań

Obowiązki Dyrektora Zakupów

- Wdrażanie strategii zakupowych, procedur i zasad działania
- Współpraca z Działem Sprzedaży i Działem Finansowym w celu określenia bezpiecznego poziomu stoków
- Nawiązywanie, budowanie i utrzymywanie relacji ze wszystkimi kluczowymi dostawcami
- Negocjowanie cen, umów i warunków płatności z kluczowymi dostawcami
- Zarządzanie zespołem kupców
- Rozwijanie segmentu klientów flotowych i zarządzanie nim (pozyskiwanie nowych klientów, budowanie relacji z nimi, zarządzanie codzienną pracą z flotami)
- Zarządzanie przechowalnią opon (budowanie relacji z dostawcą usług logistycznych, negocjacja umów warunków handlowych, nadzór nad stokiem przechowalni)

2010-12 -
2012-06

Vershold sp. z o.o.- partner strategiczny Jeronimo Martins w imporcie produktów z Dalekiego Wschodu

Senior Category Manager

- Zarządzanie podległymi kategoriami produktów: DIY (narzędzia ręczne, elektronarzędzia), Akcesoria samochodowe
- Analizowanie sprzedaży i trendów rynkowych przy użyciu wielu narzędzi: Google Trends, Focus, Trade Watch



Języki obce

Angielski



płynnie w mowie i piśmie

Niemiecki



płynnie w mowie i piśmie

Rosyjski



bardzo dobrze w mowie i piśmie

Ukraiński



pasywny

- Monitoring aktywności konkurencji
- Wyszukiwanie, import, negocjacje produktów w Azji, głównie w Chinach

2008-10 -
2010-12

● **Praktiker Polska Sp. z o.o.- sieć marketów budowlanych**

Kupiec

- Zarządzanie kategoriami produktów: Oświetlenie i Osprzęt Elektryczny
- Negocjacje warunków handlowych z dostawcami produktów
- Wybór dostawców i ofert
- Tworzenie konceptów merchandisingowych
- Współpraca z działem marketingu przy tworzeniu gazetek i katalogów produktowych
- Monitoring trendów rynkowych
- Benchmarking konkurencji

2006-09 -
2008-09

● **OBI Ukraine Franchising Centre- sieć marketów budowlanych**

Category Manager

- Wprowadzenie marki OBI na rynek ukraiński
- Zarządzanie grupą kupców i specjalistów ds zakupów w podległym dziale
- Szkolenie wszystkich pracowników Działu Zakupów w zakresie procedur (budowanie książki procedur wraz z nimi), wspomaganie działu IT w szkoleniu z systemu ERP
- Budowanie bazy dostawców: negocjacje handlowe, wybór kolekcji handlowych zarządzanie cenami

2002-05 -
2006-08

● **OBI Centrala Systemowa - sieć marketów budowlanych**

Kupiec

1999-05 -
2002-04

● **OBI Centrala Systemowa/Praktiker Polska Sp. z o.o. - sieci marketów budowlanych**

Specjalista ds Zakupów



Edukacja

2017-09 -
2017-12

● **Semcamp University - Marketing Masters- szkoła Google z zakresu performance marketingu**

Praktyczna szkoła on-line marketingu pod auspicjami Google. Zdobyta wiedza poparta certyfikatami z zakresu: AdWords (PLA, DSA, RLSA) , AdWords Script, Facebook Ads, Display (GDN, RTB), E-mail- marketing, Tag Manager, Google Analytics, HTML and CSS, Java Script.

2016-10 -
2017-06

● **WSB in Poznań, Innowacyjny e-marketing, studia podyplomowe**

Wiedza w zakresie: budowanie marki i modelu biznesowego online, planowaniu kampanii marketingowych on-line i mobile, wykorzystywania narzędzi marketingowych, User Experience Desinge, projektowanie analiza i optymalizacja ścieżek klienta, SEM, SEO, Marketing automation, e-mail

marketing, advergaming i content marketing

1994-10 - 1999-06

Uniwersytet Warszawski, Wydział Dziennikarstwa i Nauk Politycznych- studia magisterskie

Certyfikaty

2018-01

Certyfikat Google Analytics

2018-01

AdWords Advanced Search Advertising

2018-01

AdWords Advanced Video Advertising

2018-01

AdWords Advanced Display Advertising

2018-01

AdWords Advanced Mobile Advertising

Zainteresowania

Narciarstwo alpejskie

Kino europejskie

Trekking



Wioletta Pasioneck

Marketing Manager



Summary

- 18 years of experience in the field of purchasing and over 8 years of experience in the field of marketing. The digital world is my passion. After hours I help small businesses- build for them the websites and create digital strategies (voluntary). The last projects: <https://bieszczadzka-aniolomania.pl/>. I try to be a mentor and teacher for the coworker. Private conqueror of the Crown of Polish Mountains and cinema fan



Experience

2018-05 - present

- Lumileds Poland S.A**

Marketing Manager Central Europe

4 areas of activity:

PR - creating the image of the Philips and Narva brands, contacts with the media, organization of press conferences, cooperation with PR agencies, preparation of information materials, folders, catalogs and leaflets, company bulletins and internal materials information.

Digital marketing / Social Media - managing media channels, social networking - building relationships with users through a positive experience with the brand (Instagram, Facebook), continuously increasing number of brand fans, publishing, and targeting of ads according to the target group. Cooperation with influencers to increase brand awareness and product knowledge among customers - ultimately the goal of increasing sales.

Marketing automation - (working on the Salesforce / Pardot system) conducting automated marketing activities. Posting email and doing more advanced campaigns advertising related to other data collected for the purpose, to reach the target group more accurately and more effectively, acquiring and caring for potential customers,

Trade Marketing - close cooperation with the sales department, increase market share, thereby increasing product sales, increasing competitive advantage through effective products promotion and reaching them with a wide audience, building relationships with all entities active in the production and distribution of products, preparation of exhibition stands - participation in fairs

2012-06 - 2017-12

- Feu Vert Polska sp. z o.o.- network of automotive stores and services (fast fit)**

Purchasing and Marketing Director

Duties as Marketing Director

- Building marketing strategies for various types of clients: B2B (acquisition of fleet customers), B2C (attracting customers to products and services in both off-line and on-line channels)
- Planing, monitoring and executing marketing strategies and budget



Personal Info

Address

Dywizjonu 303, 149B/14
01-470 Warszawa

Phone

791 818 884

E-mail

wioletta_pasioneck@wp.pl

Date of birth

1974-11-08

WWW

<http://wiolettapasioneck.pl/>

LinkedIn

[linkedin.com/in/wioletta-pasioneck/](https://www.linkedin.com/in/wioletta-pasioneck/)

Goldenline

goldenline.pl/in/wioletta-pasioneck/



Skills

Analytical thinking



Analyzing consumer behavior



Leadership and influencing others



Creativity and thinking outside the box



Excel knowledge



without VBA programming



Languages

English



fluently writing and speaking

I hereby give consent for my personal data included in my offer to be processed for the purposes of recruitment (in accordance with the Personal Data Protection Act dated 29.08.1997; Journal of Laws of the Republic of Poland 2002 No 101, item 926 with further amendments).

German

- Very good writing and speaking

Very good writing and speaking

passive

- Implementing purchasing strategies, policies, and procedures
- Collaborating with Sales Management to establish safety stock levels
- Establishing , building, and maintaining relationships with all key suppliers
- Negotiating pricing, contracts, and payment terms with key suppliers
- Managing a team of buyers
- Developing and managing B2B channel (acquiring new fleet clients, building relationship with them, managing of daily work with B2B)
- Managing of tires hotel (building relationship with the logistic provider, contracts and condition negotiating, supervising on the tires hotel' stock)

Vershold sp. z o.o.- strategic partner for Jeronimo Martins in the import of products from the Far East

- Managing of the product categories DIY (hand tools, power tools), Car Accessories

- Sales analyzing responding to customers' needs
- Trends tracking and competitors activity monitoring
- Sourcing of products in Asia mainly China,

Praktiker Polska Sp. z o.o.- DIY network

- Supervising of Lighting and Electric departments
- Negotiating of price and contracts;
- Selection of suppliers and offers;
- Creating of merchandise concepts;

2006-09 -
2008-09

- **OBI Ukraine Franchising Centre- DIY network**
Category Manager
 - Introducing OBI Brand in Ukraine
 - Leading of Category Living: Paints, Wallpaper, Lighting, Flooring, Kitchen, Window Decoration, Household
 - Training of employees within the scope of procedures in Purchasing Department and CMR knowledge
 - Searching and selection of suppliers and products, price and contract negotiation
 - Price management

2002-05 -
2006-08

- **OBI Centrala Systemowa - DIY network**
Buyer

1999-05 -
2002-04

- **OBI Centrala Systemowa/Praktiker Polska Sp. z o.o. - DIY network**
Purchasing assistant



Education

2017-09 -
2017-12

- **Semcamp University Campus Warsaw- Marketing Masters- Google school for marketers**
Google practical school of on-line performance marketing. Main scope on: AdWords (PLA, DSA, RLSA) , AdWords Script, Facebook Ads, Display (GDN, RTB), E-mail- marketing, Tag Manager, Google Analitics, HTML and CSS, Java Script. The finished with 6 Google certificates in performance marketing

2016-10 -
2017-06

- **WSB in Poznań, Innovative e-marketing, postgraduates studies**
During these studies I acquired knowledge of the field of: brand building, business modeling, campaign planning. E-marketing tools usage, User Experience Desinge, Customer Journey analyzing and planning , SEM, SEO, Marketing automation, e-mail marketing, advergaming and content marketing.

1994-10 -
1999-06

- **Warsaw University, Department of Journalism and Political Science, specialization- Social Politic- master degree**



Certificates

- 2018-01 Google Analytics Certyfikat
- 2018-01 AdWords Advanced Search Advertising
- 2018-01 AdWords Advanced Video Advertising
- 2018-01 AdWords Advanced Display Advertising
- 2018-01 AdWords Advanced Mobile Advertising

I hereby give consent for my personal data included in my offer to be processed for the purposes of recruitment (in accordance with the Personal Data Protection Act dated 29.08.1997; Journal of Laws of the Republic of Poland 2002 No 101, item 926 with further amendments).



Interests

- Skiing
- European cinema
- Mountain trekking

I hereby give consent for my personal data included in my offer to be processed for the purposes of recruitment (in accordance with the Personal Data Protection Act dated 29.08.1997; Journal of Laws of the Republic of Poland 2002 No 101, item 926 with further amendments).