



Profil osobowości: ENTJ

Skype: mrozmk

LinkedIn: <http://bit.ly/2jrdFBr>

Facebook: <http://bit.ly/2jgC4b4>

Witam, nazywam się Marek Mróz, mam 31 lat. Jestem doświadczonym managerem i handlowcem o specjalizacji telekomunikacji i szeroko rozumianych nowych technologii. Od kilku lat jestem również specjalistą od e-marketingu, w wolnych chwilach projektuje strony www i aplikacje.

## Umiejętności

### Telekomunikacja

Telefonia VoIP	●●●●●●
ISDN / POTS / GSM	●●●●○
PBX / VPBX	●●●●○
Hurt ruchu / Numeracja	●●●●●●
SMS / MMS / HLR	●●●●●●

### Zarządzanie

Planowanie & Strategia	●●●●●●
Szkolenie & Motywacja	●●●●○
Rachunek Zysków i Strat	●●●○
Organizacja & Procedury	●●●●●●
Prawo pracy, handlowe, vat	●●●○

### Sprzedaż

Umiejętności sprzedażowe	●●●●●●
Budowa produktów & usług	●●●●●●
Wystąpienia publiczne	●●●●○
Zarządzanie zespołem	●●●●●●
Call Center	●●●●○

### Marketing

Adwords	●●●●●●
Facebook Ads	●●●●○
Google Analytics	●●●●●●
Remarketing	●●●●○
Google Tag Manager	●●●●●●

### Projektowanie & Kodowanie

HTML & CSS	●●●●○
Wordpress & Woocommerce	●●●●○
Adobe Photoshop	●●●●●●
Adobe Premiere	●●●●○
UX/UI	●●●●○
Jira, Trello, Asana, ToDolst	●●●●●●
Agile, Kanban	●●●●○

## Doświadczenie zawodowe

### CEO / Dyrektor Zarządzający

12.2014 - 12.2016 | 2 lata 0 miesięcy |

**NetTEL Sp. z o.o.** - <http://www.net-tel.it>

Stworzenie nowych produktów i usług, zarządzanie projektami telekomunikacyjnymi oraz IT, kontakt z operatorami, budowa nowych punktów styku, prowadzenie prezentacji i szkoleń dla klientów, sprzedaż usług telekomunikacyjnych, IT, programistycznych, aplikacji call center.

### Dyrektor Sprzedaży / Zarządzający

05.2012 - 12.2014 | 2 lata 7 miesięcy |

**Peoplefone Polska SA** - <http://www.plfon.pl>

Budowa spółki telekomunikacyjnej „od zera”, stworzenie strategii, budowa nowej platformy telekomunikacyjnej, stworzenie nowatorskich produktów dla B2B oraz B2C, utworzenie działu: hurtowej wiany ruchu, handlowego, obsługi klienta. Rozbudowa sieci telekomunikacyjnej, sprzedaż produktów B2B, nadzór nad działaniami marketingowymi, kontrola finansów.

### Dyrektor Sprzedaży

09.2010 - 04.2012 | 1 rok 8 miesięcy |

**GlobeCom SA** - <http://www.globe-com.pl>

Budowa produktów telekomunikacyjnych dla rynku B2B, stworzenie nowatorskiej usługi wirtualnej centrali VoIP z nielimitowanymi połączeniami (pierwsza taka usługa w Polsce), zarządzanie zespołem sprzedaży, aktywne pozyskiwanie partnerów, nadzorowanie pracy callcenter (umawianie spotkań), nadzór nad działaniami marketingowymi spółki.

### Dyrektor Sprzedaży

11.2009 - 04.2012 | 2 lata 6 miesięcy |

**ZigZag Sp. z o.o. (Internet Group SA)** - <http://www.zigzag.pl>

Zarządzanie zespołem sprzedaży, budowa nowych produktów i rozwiązań teleinformatycznych dla klientów biznesowych. Rekrutacja i szkolenia nowych pracowników. Zarządzanie działem obsługi klienta i technicznym. Kontrola działań marketingowych, tworzenie kanałów sprzedaży pośredniej i bezpośredniej (callcenter, partnerzy).

### Dyrektor ds. Telekomunikacji

01.2009 - 11.2009 | 0 lat 11 miesięcy |

**Call Center Poland SA (Internet Group SA)** - <http://www.ccp.com.pl>

Dbanie o ciągłość pracy central telefonicznych oraz łączy głosowych i dostępu do Internetu. Zarządzanie usługami i ruchem głosowym spółek CCP (Internet Group), optymalizacja kosztów, budowa nowych punktów styku, sprzedaż usług telekomunikacyjnych do klientów B2B, zarządzanie zespołem: sprzedaży, obsługi klienta, technicznym.

## Istotne o mnie



j. Angielski



Praca zdalna



Przeprowadzka



Na fakturę



Od kiedy dostępny?