



Patryk Płaczek

Telefon: 797 956 606

E-mail: patryk.placzek@wp.pl

Miejsce zamieszkania: Wrocław

Data urodzenia: 19.01.1995

LinkedIn: [LinkedIn](#) GitHub: [GitHub](#)

Technologie

Webowe - HTML5, CSS3/Sass, JavaScript ES6, Bootstrap, AJAX, React, Redux, WordPress.

Pomocnicze - Git, NPM, WebPack.

Graficzne - Adobe Photoshop CS2-6.

Organizacyjne - Jira, RWD, optymalizacja SEO.

Umiejętności

- Komunikatywność.
- Elastyczność w działaniu.
- Umiejętność zarządzania zespołem.
- Umiejętność budowania długotrwałych relacji.
- Odporność na stres.

Języki

angielski – umożliwiający czytanie dokumentacji technicznej,
rosyjski - podstawowy.

Certyfikaty i uprawnienia

Web Developer Plus (kodilla) -

720 godzin bootcamp z zakresu tworzenia oraz zarządzania aplikacjami webowymi.

AutoCAD - poziom podstawowy.

E-SKLEP „Czyli mój pierwszy biznes w sieci” - Program szkoleniowy poruszający tematykę sklepów internetowych.

Prawo jazdy kat. B - czynne

Edukacja

2015 - 2020

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Wydział: Nauk Ekonomicznych

Kierunek: Finanse i Rachunkowość

Specjalizacja: Inwestycje w Nieruchomości

Podsumowanie zawodowe

Jestem młodszym programistą front-end'owym/grafikiem. Głównie działałem jako freelancer dzięki czemu nabyłem komercyjnego doświadczenia w realizacji projektów graficznych oraz stron internetowych (całościowo i komponentowo). Aktualnie poszukuję stałej pracy w której będę rozwijał swoje umiejętności w technologiach webowych. Obecnie swoją naukę oraz docelową ścieżkę kariery wiązę z stanowiskiem FullStack Developera.

Doświadczenie zawodowe

03/2018 - 05/2020

Właściciel

B&F Patryk Płaczek, Wrocław

- Obsługa klienta w zakresie wycen, przyjęć i wydań pojazdów.
- Kontakt z TU w celu rozliczeń szkód bezgotówkowych.
- Koordynowanie dostaw części samochodowych.
- Prace ogólnie administracyjne i kadrowe.

07/2018 - 08/2019

Przedstawiciel Handlowy

Estel Polska Sp. z o.o., Wrocław

- Pozyskiwanie nowych partnerów handlowych.
- Utrzymywanie, budowanie i rozwijanie współpracy z klientami.
- Prowadzenie prezentacji produktów i usług.
- Realizowanie planów sprzedaży i celów dystrybucyjnych.

03/2017 - 06/2018

Menedżer ds. Rozwoju

MyBus Bartosz Rudnicki (INT BUS), Oleśnica

- Opracowanie oraz wdrożenie identyfikacji wizerunkowej firmy.
- Pozyskiwanie nowych partnerów biznesowych.
- Wdrożenie oraz opieka nad kampanią e-marketingową (SocialMedia, strona WWW wraz z pozycjonowaniem).
- Wprowadzenie branży dodatkowej do struktury firmy (handel częściami samochodowymi).
- Analiza rynków z sektorów rozrywkowych i gastronomicznych pod względem przyszłych inwestycji.

01/2017 - 06/2017

Kierownik ds. Kontraktów

MT Job Service Sp. z o.o., Oleśnica

- Opracowanie oraz wdrożenie identyfikacji wizerunkowej firmy.
- Zoptymalizowanie pracy podległego zespołu.
- Aktywne pozyskiwanie nowych kontrahentów.
- Przeprowadzanie negocjacji kontraktowych oraz wdrażanie projektów rekrutacyjnych u kontrahentów.