

CURRICULUM VITAE

Artur Zarzycki

Telefon: + 48 697 722 616
E-mail: artur.c.zarzycki@gmail.com
Linkedin: www.linkedin.com/in/artur-za
Portfolio: <https://artoniaz.github.io/About-Artur/>
GitHub: <https://github.com/artoniaz>
Adres: Warszawa
Data urodzenia: 12.01.1993



Profil:

Chcąc w pełni zrozumieć projekty start - upowe postanowiłem podjąć naukę programowania. Dotychczas współpracowałem z działem IT w firmie Jobsquare, dzięki czemu wiem jaka wygląda praca na danym stanowisku. Podczas nauki, tworzenie projektów IT zafascynowało mnie i postanowiłem rozpocząć karierę programisty **front - end**. Szczególnie ciekawe wydaje mi się tworzenie projektów od początku, od fazy projektu, testów przez programowanie.

Technologie i narzędzia:

- technologie:
HTML, CSS, JavaScript, SASS, RWD, jQuery, ECMAScript 6, React
- IDE:
Webstorm, Visual Studio Code, Atom
- systemy operacyjne:
Windows, Linux
- narzędzia:
Git

Edukacja:

2018 **Coders Lab** - szkoła IT
JavaScript Developer: React
IT bootcamp, 320 godzin zajęć



| | |
|----------------|--|
| 2016 - obecnie | Akademia Leona Koźmińskiego Management, studia magisterskie, dzienne, język studiów: angielski |
| 2015 - obecnie | Uniwersytet Warszawski Dziennikarstwo i Komunikacja Społeczna, studia magisterskie, dzienne |
| 2014 - 2015 | Università degli studi di Milano , Mediolan Studia Polityczne, wymiana studencka |
| 2012 - 2015 | Uniwersytet Warszawski Dziennikarstwo i Komunikacja Społeczna, studia licencjackie, dzienne |

Doświadczenie zawodowe:

05.2016 - 06.2018

Jobsquare



Dyrektor sprzedaży

- koordynacja zespołu sprzedażowego, zarządzanie zespołem 9 osób
- utrzymywanie kontaktu z kluczowymi klientami firmy, np. Calypso, Costa Coffee, Amrest
- ustalanie celów sprzedażowych, wyznaczanie zadań i terminów
- ustalanie nowych strategii sprzedażowych, eksperymenty oraz ich ostateczne wdrożenie
- utworzenie od fazy koncepcyjnej zespołu Call Center
- bliska współpraca z CEO oraz z działami marketingu, PR oraz IT
- przeprowadzanie szkoleń dla pracowników firmy
- ostateczna odpowiedzialność za dział sprzedaży w firmie

05.2015 - 03.2016

Dni Kariery - targi pracy, praktyk i staży



Project Manager

- koordynowanie trzech kluczowych elementów: sprzedaż, marketing, logistyka
- zarządzanie zespołem 13 osób
- utrzymywanie kontaktu z kluczowymi klientami firmy
- ostateczna odpowiedzialność za wydarzenie
- organizacja dwóch edycji targów: jesień 2015 i wiosna 2016
- szczegóły projektu - powierzchnia logistyczna: 500m², ponad 80 wystawców, ponad 8 000 odwiedzających, budżet: 45 000€

07.2015 - 08.2015



Hays Poland

Associate Consultant

- staż wakacyjny

2012 - 2014

Komentator sportowy w RadioGol

- komentarz wydarzeń sportowych na żywo

Języki obce: **angielski, zaawansowany, C1**

Szkolenia:

- **PRINCE2 Foundation**, metodyka zarządzania projektami
- **Golden Speech**, szkolenie skutecznej sprzedaży

Zainteresowania:

- malarstwo i galerie sztuki, szczególnie Renesans we Włoszech
- bilard zawodowy
- muzyka Leonarda Cohena
- kino Woodego Allena
- podróże, wspinaczka wysokogórska