

# CURRICULUM VITAE

## Artur Zarzycki

---

Telefon: + 48 697 722 616  
E-mail: [artur.c.zarzycki@gmail.com](mailto:artur.c.zarzycki@gmail.com)  
LinkedIn: [www.linkedin.com/in/artur-za](https://www.linkedin.com/in/artur-za)  
Portfolio: <https://github.com/artoniaz/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	<b>Akademia Leona Koźmińskiego</b> Management, studia magisterskie, dzienne, język studiów: angielski
2015 - obecnie	<b>Uniwersytet Warszawski</b> Dziennikarstwo i Komunikacja Społeczna, studia magisterskie, dzienne
2014 - 2015	<b>Università degli studi di Milano</b> , Mediolan Studia Polityczne, wymiana studencka
2012 - 2015	<b>Uniwersytet Warszawski</b> 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: 500m<sup>2</sup>, 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