

Tobiasz Bykowski

MARKETING SPECIALIST, +48 882 312 380, TOBIASZ.BYKOWSKI@GMAIL.COM

Osiągnięcia:

1 z 25 studentów w Polsce wyróżnionym „Złotym Indekssem” przez NBP

Edukacja

UNIwersytet Ekonomiczny w Poznaniu – II stopień
Zarządzanie Projektami

2025-2027

Przedmioty: Zwinne zarządzanie projektami, Ekonomia menedżerska, Zarządzanie sprzedażą, Ratowanie projektów zagrożonych

UNIwersytet Ekonomiczny w Poznaniu – I stopień
Komunikacja Społeczna

2022-2025

Przedmioty: PR, Zarządzanie, Człowiek w organizacji, Warsztaty TV, Social-Media

Praca naukowa: Sztuczna Inteligencja jako narzędzie kształtowania komunikacji marketingowej przedsiębiorstwa na przykładzie rozwiązań OpenAI

Umiejętności

- Pakiet Adobe (Lightroom, Illustrator, Premiere Pro)
- ChatGPT, Whisper, Dall-E
- Ahrefs, Google Analytics
- Microsoft 365 (Teams, Planner, Outlook, SharePoint)
- Mediaboard
- Zapier, n8n, Make.com
- Zarządzanie zespołem
- Badanie kultury organizacji (OCAI)
- ActiveCampaign

Doświadczenie

SPECJALISTA DS. GENEROWANIA LEADÓW // VACATION INVESTMENTS

2025

Vacation Investments to firma specjalizująca się w sprzedaży luksusowych apartamentów nad morzem w celach inwestycyjnych. Zostałem zatrudniony, aby usprawnić działania sprzedażowe, wdrożyć nowe technologie oraz ujednolicić systemy organizacji pracy. Do moich osiągnięć zaliczam:

- **Generowanie leadów:** Od momentu rozpoczęcia współpracy firma zanotowała 372 leady z takich źródeł jak: strona internetowa, Google Ads, portale nieruchomości (RynekPierwotny, Otodom, Tablica Ogłoszeń), kampanie Meta Ads, czy email marketing.
- **Optymalizacja procesów sprzedażowych:** Dołączając do firmy zastałem niewykorzystywany system CRM. Opracowałem i wdrożyłem pełną strukturę zarządzania danymi sprzedażowymi: tagowanie, segmentację, monitoring lejków oraz automatyzację kluczowych procesów. Dzięki temu możliwe stało się skuteczne raportowanie i podejmowanie decyzji opartych na danych. Zintegrowałem również CallPage i centralę wirtualną, co znacząco skróciło czas reakcji na zapytania klientów. Wprowadziłem też Asanę jako pierwsze narzędzie w firmie do monitoringu postępu prac projektowych.
- **Kampanie reklamowe:** Współpracując z agencją, uruchomiłem kampanie: Brand, Search oraz Performance Max. Po fazie optymalizacji osiągnięto CTR na poziomie 9%, a konwersję 2,8%, przy sukcesywnie malejących kosztach pozyskania leada. Na podstawie analizy lokalizacji klientów stworzyłem kampanię Performance Max z CR 4%. Zainicjowałem również kampanię skierowaną do inwestorów (CTR 10%) oraz pierwszą kampanię remarketingową.
- **Dostosowanie do przepisów prawa:** W związku z nowelizacją ustawy nakładającej obowiązek publikowania cen mieszkań, zaproponowałem rozwiązania mające na celu dostosowanie działań firmy do nowych regulacji. Koordynowałem komunikację między kancelarią prawną, agencją reklamową, zespołem developerskim strony oraz zarządem, nadzorując przygotowania do wdrożenia zmian.
- **Strona internetowa:** Koordynowałem wdrażanie zmian z m.in. zakresu Seo i UX we współpracy z agencją zewnętrzną, koncentrując się na zwiększeniu widoczności strony i współczynnika konwersji. Odpowiadałem za wdrożenie Google Analytics, Microsoft Clarity i raportowanie poprzez Looker Studio.
- **Raportowanie i analityka:** Stworzyłem pierwszy w firmie zunifikowany system raportowania wyników sprzedażowych, obejmujący zarówno zespół handlowy, jak i partnerów zewnętrznych. Ustandaryzowałem definicję leada i kluczowe wskaźniki efektywności (m.in. czas reakcji, długość procesu sprzedaży, źródło pozyskania, typ klienta, spam), co umożliwiło realną ocenę działań oraz ich porównywalność. Raporty obejmowały pełną ścieżkę klienta, od pozyskania do finalizacji, oraz identyfikację obszarów wymagających optymalizacji. W efekcie firma zyskała przejrzysty system analityczny wspierający decyzje strategiczne.

Certyfikaty

- **Project Management Fundamentals**
Project Management Institute (2020)
- **Planowanie i prowadzenie działalności w organizacji**
Kwalifikacja AU35 (2021)
- **Prowadzenie rachunkowości**
Kwalifikacja AU36 (2022)
- **Cambridge English BEC Vantage**
(2023)
- **Obsługa narzędzia do monitoringu mediów oraz analiz medialnych Mediaboard**
(2025)

Prelegent - tematy

- AI: Pogranicze świadomości
- Wpływ manipulacji wizerunkiem na reputację osób publicznych za pomocą AI
- AI w finansach: wykorzystanie metod MCDM
- Spojrzenie na marketing i PR w chaotycznych czasach: zamiast dyfuzji - perkolacja

Projekty własne

- *Satyryczne konto w social mediach* – 3 mln wyświetleń w 3 miesiące organicznego zasięgu.
- *AI-asystent do nauki języków* – interaktywny model konwersacyjny (angielski B2–C1, w przygotowaniu: rumuński).
- *AI-asystent dietetyczny* – narzędzie do codziennego, spersonalizowanego planowania posiłków.

MARKETING MANAGER // ALTERITY.PL

2023 - 2024

Po roku owocnej pracy w Alterity awansowałem na funkcję Marketing Managera. Moim celem było uporządkowanie procesów firmy, automatyzacja zadań oraz wdrożenie strategii sprzedażowych i komunikacyjnych. W tej roli zdobyłem osiągnięcia z danych dziedzin:

- **AI:** Wprowadziłem i przeszkoliłem wszystkie działy firmy z rozwiązania ChatGPT ukazując jego możliwości, usprawniając procesy i zwiększając efektywność pracy. W wyniku tego wdrożenia **Alterity obecnie oferuje profesjonalne szkolenia oraz kompleksowe implementacje rozwiązania Microsoft Copilot.**
- **Analiza i badania rynku:** Aby dopasować strategię marketingową do aktualnych potrzeb klientów, zainicjowałem badania rynkowe. Wykorzystując narzędzia takie jak Ahrefs, Google Analytics oraz sesje feedback z odbiorcami, przededagowaliśmy nasze komunikaty i stworzyliśmy profil osoby klienta. **Dzięki temu zwiększyliśmy zaangażowania na stronie o 100%.**
- **Analiza i rozwój strony internetowej:** Przygotowałem badania dotyczące jakości strony internetowej w celu optymalizacji i większego zaangażowania użytkowników. Na tej podstawie wdrożyłem **8 nowych podstron, generujących jedno z największych wyświetleń na stronie.** Wdrożona również została strategia SEO oparta na metodzie guest postingu.
- **Rozwój kanału YouTube:** Rozwinąłem kanał YouTube firmy, który stał się jednym z głównych źródeł pozyskiwania leadów, znacząco zwiększając zasięg i widoczność firmy. Osiąga średnio **17 tysięcy wyświetleń miesięcznie** i większość filmów zajmuje **1 miejsca w wyszukiwarce Google.**
- **Kampanie reklamowe:** Zarządzałem kampaniami reklamowymi typu display i branded na platformach Google Ads i Meta, skutecznie zwiększając zasięg i klikalność. **CTR zostało zwiększone z 0,25% na 6,61%.**
- **Zarządzanie działem:** zarządzałem budżetem działu i koordynowałem 7 osobowy zespół, maksymalizując efektywność działań marketingowych. Wdrożyłem platformy Teams i Planner w celu lepszej koordynacji pracy i ujednolicenia środowiska. **Osiągnięto w ten sposób: 20% wzrost liczby leadów i o 30% większą widoczność strony.**

MARKETING SPECIALIST // ALTERITY.PL

2022 - 2023

Słowa kluczowe: strategia marketingowa, budowanie działu, analiza danych, B2B lead generation, automatyzacja procesów, innowacje, tworzenie kontentu, praca w branży IT

PREZES FUNDACJI // ROZKWIT

2020 - OBECNIE

Słowa kluczowe: Lider, zarządzanie ponad 20 osobami, tworzenie strategii, pozyskiwanie funduszy, nawiązywanie współprac, edukacja, mentoring, zarządzanie relacjami, organizacja wydarzeń, budowanie organizacji

Projekty:

- *Stypendium „Zdolni!”* – unikalna w regionie inicjatywa wspierająca ambitną młodzież, z pulą nagród 10 000 zł w ostatniej edycji.
- *Warsztaty Aktywator* – bezpłatne szkolenia z projektowania graficznego z dostępem do profesjonalnych płatnych narzędzi (Affinity, Canva Pro).
- *Wesołe Blokowiska* – największy w województwie cykl wydarzeń rodzinnych, co roku gromadzący ponad 1000 uczestników.