

CV

INFORMACJE OSOBISTE

Imię i nazwisko: Jarosław Chęciński

Stan cywilny: żonaty

Data urodzenia: 22.04.1983

Miejsce urodzenia: Łódź

Telefon: 502 568 066

e-mail: jaro.checinski@gmail.com



Reprezentant pokolenia treści, generacja C (creativity, control, create, celebrity i connected)

Motto: Myślę online, więc jestem

Krótko o mnie: Internet i Mobile Mega Geek

WYKSZTAŁCENIE

2009 – 2010 **Szkoła Główna Handlowa w Warszawie**

- kierunek: Marketing internetowy, studia podyplomowe

2003 – 2006 **Wyższa Szkoła Humanistyczno-Ekonomiczna w Łodzi**

- kierunek: Politologia, specjalizacja: marketing polityczny, tytuł: licencjat

1998 – 2002 **XL Liceum Ogólnokształcące im. B. Chrobrego w Łodzi**

DOŚWIADCZENIE

08.2017 - obecnie • Asseco Data System

Trener

Prowadzenie szkoleń i warsztatów: Content Marketing i narzędzia social media managera, Reklama na Facebooku, Optymalizacja i pozycjonowanie stron, Reklama PPC Google Adwords. Przeszkoliłem ponad 120 osób. Liczba godzin szkoleniowych ponad 200.

02.2014 – obecnie • Urząd Marszałkowski Województwa Łódzkiego

Kierownik referatu ePromocji

Budowanie wizerunku Województwa Łódzkiego w Internecie, tworzenie i realizacja strategii obecności województwa w Internecie, organizacja przetargów, szkolenia pracowników, doradztwo.

12.2013 – 2015 • Masters Centrum Szkolenia Biznesu w Lublinie

Trener

Prowadzenie szkoleń dla biznesu z obszaru marketingu internetowego oraz e-commerce.

Szkolenia weekendowe połączone z warsztatami. W sumie ponad 150 h.

09.2011 – 01.2014 Grupa Kapitałowa Complex – pełnienie funkcji Centralnej w ramach e-marketingu

09.2013 – 01.2014 • CREYO SP. z o.o.

Prezes zarządu

Prowadzenie spółki zajmującej się e-marketingiem, kreacją i reklamą, wdrożenia IT, e-learning, szkolenia, helpdesk IT. Głównym obowiązkiem jest rozwój oraz organizacja oraz kontakty handlowe.

07.2013 – 09.2013 • CREYO SP. z o.o.

Wice prezes zarządu

Prowadzenie spółki zajmującej się e-marketingiem, kreacją i reklamą, wdrożenia IT, e-learning, szkolenia, helpdesk IT. Głównym obowiązkiem jest rozwój oraz organizacja oraz kontakty handlowe.

06. 2013 – 09.2013 • Metalzbyt Premium Technik

Główny specjalista ds. e-marketingu

Odpowiedzialność za obecność spółki w Internecie, analiza sprzedaży konkurencji, wprowadzenie sprzedaży na Allegro, optymalizacja i poprawa funkcjonowania sklepu B2C,

optymalizacja oferty firmy na podstawie trendów w Internecie. Szkolenia z obszaru marketingu w Internecie dla zarządów spółek i pracowników.

12. 2012 – 06.2013 • Connecton

Vice prezes

Współprowadzenie spółki zajmującej się marketingiem w Grupie Kapitałowej Complex S.A.

Świadczenie usług marketingowych dla spółek. Odpowiedzialność za działania z zakresu e-marketingu, nowe media, e-learning.

04. 2011 – 09.2013 • Complex S.A.

Główny specjalista ds. e-marketingu

nadzór nad działaniami e-marketingowymi spółek wchodzących w skład Grupy Kapitałowej, szkolenia dla zarządów i pracowników, szkolenia zewnętrzne, projektowanie stron www, działania w ramach SEM, uruchamianie oraz rozwój e-commerce B2C, B2B, media społecznościowe, współpraca z agencjami marketingowymi, kreowanie oraz egzekwowanie strategii obecności spółek w Internecie, analityka. Przygotowywanie szkoleń e-learningowych.

10.2006 – 09.2011 Akademia Humanistyczno – Ekonomiczna w Łodzi

12. 2009 – 09.2011 • Polski Uniwersytet Wirtualny (w ramach AHE w Łodzi)

Z-ca dyrektora ds. organizacji i rozwoju

nadzór nad pracą podległych działów, kontrola i planowanie budżetu, planowanie i realizacja planów sprzedażowych (B2B, B2C), strategia i realizacja działań e-marketingowych (obowiązki specjalisty ds. e-marketingu), rozwój oferty, udział w projektach e-learningowych.

Praca nagrodzona dyplomem pracodawcy za całokształt pracy, zaangażowanie oraz podjęte działania na rzecz budowania pozycji i prestiżu firmy.

10. 2006 – 12. 2009 • Polski Uniwersytet Wirtualny (w ramach AHE w Łodzi)

Specjalista ds. e-marketingu i rekrutacji

sprzedaż oferty (e-learning) w Internecie, SEM, usability, zwiększanie dostępności strony, projektowanie stron, prowadzenie projektów internetowych, strategia marketingowa, prowadzenie działań promocyjnych w Internecie, obsługa systemów reklamy kontekstowej,

optymalizacja kampanii, planowanie i zakup mediów, budowanie marki, social marketing, analiza oglądalności stron oraz efektów kampanii, współpraca z agencjami marketingowymi, obsługa CRM oraz CMS.

Praca nagrodzona dyplomem pracodawcy za całokształt pracy, zaangażowanie oraz podjęte działania na rzecz budowania pozycji i prestiżu firmy.

07. 2004 – 12. 2004 • 4M

Grafik i obsługa klienta

kompleksowa obsługa klienta (przyjęcie zamówienia, realizacja, wysyłka), projektowanie nadruków na kartki świąteczne oraz zaproszenia ślubne w programie Corel.

01. 2004 – 06. 2004 • Łódzkie Sportowe Towarzystwo Waterpolowe

Pracownik administracyjno-biurowy

pozyskiwanie sponsorów imprez sportowych, organizacja imprez sportowych, współpraca z mediami, działania promocyjne, współpraca z urzędem Miasta, obsługa imprez sportowych, opieka nad drużynami z zagranicy.

02. 2003 – 11. 2003 • Wyższa Szkoła Studiów Międzynarodowych w Łodzi

Asystent w Dziale Marketingu

Zakres obowiązków: wspieranie działań promocyjnych uczelni, targi, materiały POS.

02. 2003 – 02. 2003 • PKO BP S.A. II Oddział w Łodzi

Telefoniczna obsługa klienta

Informowanie Klientów banku o zmianach w prawie dotyczących kart płatniczych.

UKOŃCZONE KURSY I SZKOLENIA

Animator marketingu

Monitoring Internetu z wykorzystaniem narzędzia Brand24

Mass mailing z wykorzystaniem narzędzia Fresh Mail

Ochrona danych osobowych

Służba przygotowawcza - praca w administracji publicznej

Plan marketingowy

Marketing internetowy i e-commerce

International Internet Certificate klasy A – znajomość Internetu na poziomie specjalisty

E-learning

Szkolenie dla członków Rad Nadzorczych

Customer experience

Coaching w roli Managera

Zarządzanie przez cele (MBO)

Prawo jazdy kat. B

Licencja sędziego lekkoatletycznego PZLA

Uczestnictwo w wielu konferencjach poświęconych e-marketingowi

JĘZYKI

J. angielski: w mowie i w piśmie - średnio zaawansowany

J. francuski: w mowie i w piśmie - podstawowy

ZAINTERESOWANIA

Marketing internetowy, mobile marketing, informatyka, polityka, psychologia społeczna, sport, social media, analityka webowa, e-commerce, szkolenia, e-learning.

INFORMACJE DODATKOWE

Bardzo dobra znajomość obsługi komputera (Ms Office, Windows, Linux, Internet, hardware,

CMS: WordPress, Joomla, e-learning, technologie komputerowe, programy użytkowe)

Nowoczesne urządzenia mobilne: Android, iOS, Windows Phone

Google Adwords, Google Analytics, obsługa systemów reklamy kontekstowej, obsługa systemu analizy sprzedaży TradeWatch

Serwisowanie komputerów i sprzętu komputerowego

Bardzo dobra znajomość środowiska internetowego

Łatwość nawiązywania kontaktów

Umiejętność pracy w zespole

Odpowiedzialność

Zaangażowanie

Proaktywność

Uczciwość

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych zawartych w mojej ofercie pracy dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji (zgodnie z ustawą z dn. 29.08.97 roku o Ochronie Danych Osobowych Dz. Ust Nr 133 poz. 883)