



JAN STELMASZYK

- 📍 ul. Dobra 54 m. 6, Warsaw
- ☎ 500 847 998
- @ jan@cpudigi.com
- 🌐 www.cpudigi.com

PODSUMOWANIE ZAWODOWE

Dynamiczny i wszechstronny lider z bogatym doświadczeniem w e-commerce, marketingu i technologii, oferujący wiedzę zarówno w zakresie zarządzania strategicznego, jak i praktycznej realizacji. Udokumentowane doświadczenie w prowadzeniu transformacji biznesowej, optymalizacji przepływów pracy i wdrażaniu innowacyjnych rozwiązań, w tym integracji AI. Dzięki dwujęzycznej biegłości w języku angielskim i polskim oraz doświadczeniu zawodowemu zarówno w Polsce, jak i w Kanadzie, wyróżniam się w łączeniu globalnych perspektyw w celu dostarczania wpływowych wyników. Obecnie prowadzę własną firmę doradczą CPU Digital, realizując projekty z zakresu brandingu, marketingu cyfrowego i e-commerce dla klientów z różnych rynków.

HISTORIA ZATRUDNIENIA

Założyciel i Konsultant Biznesowy, CPU Digital — Zdalnie

Wrz 2017 — Obecnie

- Prowadzenie projektów z zakresu strategii marki, marketingu cyfrowego i e-commerce dla klientów z branż mody, technologii i usług.
- Projekty obejmują pozycjonowanie marek, wprowadzanie produktów na rynek, strategie marketingowe oparte na danych oraz usprawnienia operacyjne.
- Współpraca z agencjami i klientami na rynkach międzynarodowych, łącząca doradztwo strategiczne z praktycznym wdrożeniem.

Dyrektor Zarządzający, Warsaw Creatives - Warszawa, Polska

Cze 2022 — Kwi 2024

- Opracował i wdrożył niestandardową konfigurację w Monday.com, usprawniając przepływ pracy operacyjnej i procesy decyzyjne.
- Podwojenie portfela klientów poprzez rozszerzenie oferty usług, pozyskanie mniejszych, ale zróżnicowanych klientów w celu ustabilizowania przychodów po utracie dużego klienta.
- Tworzył krótko- i długoterminowe plany strategiczne, dostosowując wskaźniki KPI do monitorowania wydajności zespołu i rentowności projektu.
- Zarządzał zespołem liczącym około 50 osób, wspierając współpracę między działami w celu osiągnięcia celów biznesowych.
- Nawiązał współpracę ze znaczącymi klientami, takimi jak CCC, LPP i Magda Butrym, wzmacniając obecność agencji na rynku.

Dyrektor Biznesowy, Pathfinder 23 (Assembly Global) - Warszawa, Polska

Sty 2020 — Maj 2022

- Zdywersyfikowane strumienie przychodów klientów w celu utrzymania stałej sprzedaży pomimo wyzwań, zwiększając stabilność biznesową i zmniejszając zależność od pojedynczych klientów.
- Kierował kompleksowymi strategiami biznesowymi dla globalnych klientów, takich jak Bayer, Schneider Electric i Danone, zapewniając zgodność z międzynarodowymi trendami rynkowymi.
- Zarządzał multidyscyplinarnym zespołem 20-30 specjalistów w zakresie obsługi klienta, strategii, projektowania i operacji e-sprzedawców, dostarczając zintegrowane rozwiązania e-commerce.
- Wspierał transformację agencji poprzez wdrażanie nowych narzędzi i procesów, zapewniając płynną adaptację do zmian organizacyjnych.

JAN STELMASZYK

Lider Centrum Strategii, Pathfinder 23 (Assembly Global) - Warszawa, Polska

Sty 2019 — Gru 2020

- Kierował rozwojem globalnych strategii e-commerce dla Bayer, wykorzystując wiedzę z badań zachowań konsumentów i trendów rynkowych.
- Zaprojektował programy przyspieszania ruchu w sklepach detalicznych i zoptymalizował ścieżki zakupowe, zwiększając zaangażowanie na dużą skalę.
- Koncentrował się na tworzeniu strategii wysokiego szczebla i wsparciu lokalizacyjnym, zapewniając spójne wdrażanie w wielu regionach.
- Wykorzystywał informacje zwrotne od konsumentów i badania zewnętrzne, aby kierować planowaniem strategicznym, zapewniając trafność i wydajność.

Dyrektor Generalny, Sky Zone - Vancouver, Kanada

Wrz 2016 — Gru 2017

- Kierował dużym, zróżnicowanym zespołem składającym się z ponad 90 członków, głównie młodych profesjonalistów, wspierając kulturę rozwoju i odpowiedzialności.
- Wykorzystał formalne wykształcenie w zakresie wychowania fizycznego do wdrożenia ustrukturyzowanych procesów wdrażania i metod oceny postępów, zapewniając rozwój zespołu i wydajność operacyjną.
- Wprowadził usprawnienia operacyjne, znacznie zwiększając rentowność i zadowolenie klientów, ustanawiając Sky Zone liderem w swojej kategorii.
- Opracował i wdrożył innowacyjne strategie sprzedaży i marketingu, osiągając znaczny wzrost przychodów i zwiększając zadowolenie klientów.

Kierownik ds. Marketingu i E-commerce, YM Inc. - Toronto, Kanada

Mar 2015 — Paź 2015

- Opracował i przeprowadził kompleksowe kampanie marketingowe, w tym sesje zdjęciowe związane ze stylem życia i sportami akcji, znacznie zwiększając widoczność marki i zaangażowanie.
- Kierował strategicznym przejściem platformy e-commerce z Magento na Shopify, zwiększając możliwości sprzedaży online i poprawiając doświadczenia użytkowników.
- Zarządzał udanymi kampaniami promocyjnymi w sklepach i online, osiągając znaczny zwrot z inwestycji dzięki strategicznemu wykorzystaniu cyfrowych i tradycyjnych kanałów marketingowych.
- Nadzorował media społecznościowe, planowanie wydarzeń i inicjatywy e-commerce, zwiększając ruch i sprzedaż dzięki skutecznej obecności online i strategiom angażowania klientów.

Kierownik sklepu, Bouthouse - Toronto, Kanada

Lip 2014 — Lut 2015

- Kierował operacjami sklepu, osiągając cele poprzez strategiczne planowanie sprzedaży i kierowanie zespołem.
- Wdrożył strategie obsługi klienta i merchandisingu, które poprawiły doświadczenie w sklepie i wyniki sprzedaży.

Kierownik ds. Marketingu, Quiksilver - Rawaki Sp. z o.o. - Warszawa, Polska

Lis 2011 — Gru 2013

- Kierował planowaniem i realizacją kampanii marketingowych, osiągając zwiększoną rozpoznawalność marki i penetrację rynku.
- Wspierał partnerów detalicznych za pomocą innowacyjnych narzędzi i strategii marketingowych, zarówno offline, jak i online, maksymalizując spójność i ekspozycję marki.
- Zarządzał planowaniem i zakupem mediów ATL i BTL, organizując wydarzenia i sponsoring drużyn sportowych, które znacznie zwiększyły widoczność i zaangażowanie marki.

JAN STELMASZYK

Przedstawiciel Handlowy, Quiksilver - Rawaki Sp. z o.o. - Warszawa, Polska **Lis 2007 — Paź 2011**

- Nawiązywał i pielęgnował relacje z klientami i partnerami, przyczyniając się do trwałego wzrostu sprzedaży i lojalności wobec marki.
- Zademonstrowana wiedza na temat produktów i sprzedaży, skutecznie promująca wartości marki i towary.

Sprzedawca, Różne sklepy detaliczne - Warszawa, Polska **Lut 2005 — Sty 2007**

- Zapewniał wyjątkową obsługę klienta, konsekwentnie osiągając i przekraczając cele sprzedażowe poprzez skuteczną promocję produktów i zaangażowanie klientów.

EDUKACJA

MBA, Politechnika Gdańska - Polska **Wrz 2011 — Lip 2012**

Studia podyplomowe, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie - Polska **Wrz 2007 — Lip 2008**

Tytuł magistra, Akademia Wychowania Fizycznego Józefa Piłsudskiego - Warszawa, Polska **Wrz 2002 — Lip 2007**

UMIEJĘTNOŚCI

- Strategiczne przywództwo i zarządzanie zmianą
- Strategia e-commerce i cyfrowa transformacja
- Optimalizacja procesów i automatyzacja przepływu pracy
- Podejmowanie decyzji w oparciu o dane i spostrzeżenia konsumenckie
- Kierowanie zespołami wielofunkcyjnymi (zespoły do 90 członków)
- CRM i platformy e-commerce (Shopify, Magento)
- Narzędzia do współpracy (Monday.com, Asana, ClickUp, Slack, Google Workspace, Microsoft 365)
- Zaawansowana analityka (Google Analytics)
- Techniki SEO/SEM i kanały sprzedaży online
- Mentoring i rozwój zawodowy
- Pozycjonowanie marki
- Planowanie kampanii cyfrowych
- Strategia wejścia na rynek

SPORT

Kolarz Amator **Wrz 2010 — Dziś**

Zawodowy Żeglarz **Wrz 1993 — Lip 2003**
Reprezentant Polski w olimpijskiej klasie windsurfingowej Mistral