

Curriculum vitae



TOMASZ GAWROŃSKI

Data urodzenia:

3 sierpnia 1974

Adres:

Os. Armii Krajowej 147/4,
61-381 Poznań

Telefon:

793-016-906

E-mail:

gabitom2006@gmail.com

Stan cywilny:

kawaler

Obywatelstwo:

polskie

Wykształcenie:

Rodzaj szkoły: wyższa

Nazwa szkoły: Uniwersytet Ekonomiczny

Rok rozpoczęcia: 2019

Wydział/kierunek: Handel i marketing Tryb nauki: zaoczny

Uzyskany tytuł: jeszcze nie

Dodatkowy opis: studia trwają

Rodzaj szkoły: średnia

Nazwa szkoły: Technikum Energetyczne

Rok rozpoczęcia: 1989

Rok ukończenia: 1993

Wydział/kierunek: elektroniczne maszyny i systemy cyfrowe Tryb nauki: dzienny

Uzyskany tytuł: technik

Znajomość języków obcych i inne:

Rosyjski – podstawowa; **Angielski** – podstawowa

- Znajomość obsługi Worda, Excela, Power Pointa (MS Office), środowisko Windows,
- programy graficzne: Adobe Photoshop i Illustrator, After Effects
- podstawy projektowania w HTML-u, PHP i JAVA,
- znajomość CSS i środowiska Wordpress, Woocommerce.

Doświadczenie zawodowe:

Praca w Niemczech: praca fizyczna

Praca w Polsce: akwizytor, ankietowanie firm z kapitałem zachodnim

1 wrzesień 2005 – 3 maja 2009 – praca dla firmy Pamapol-Kwidzyń jako przedstawiciel handlowy

4 maja 2009 – 15.01.2011 – specjalista ds. hurtu WEMA SA (branża budowlana) ; obsługa rynku hurtowego, inwestycyjnego i sieciowego (region wielkopolski i dolnośląski)

9 luty 2011 – 11.10.2011 – przedstawiciel handlowy CERKOLOR (rynek tradycyjny i nowoczesny)

13 październik 2011 – 12.09.2014 – regionalny przedstawiciel handlowy Incana SA

19 wrzesień 2014 – 5 luty 2017 - Regionalny Kierownik Sprzedaży Fabryka Mazaków

Marzec 2017 – obecnie – praca dla firmy Tomson Sp. z o.o. w branży internetowo-reklamowej :

- tworzenie stron, reklam, sklepów, Facebook itp. Np. www.alleokazja.pl, www.jobmen.pl, www.imperiumszkolen.pl ...

- sprzedaż e-commerce (obsługa sklepów internetowych)

Zdobyte doświadczenie:

umiejętność zdobywania nowych klientów, praktyczna umiejętność sprzedaży i negocjacji, dobra organizacja własnej pracy, umiejętność pracy w stresie, zaangażowanie i samodyscyplina, łatwość nawiązywania kontaktów, znajomość Wordpress, Woocommerce, Adobe Photoshop, Adobe After Effects i inne.

Szkolenia:

- szkolenie na przedstawiciela handlowego w firmie BSP, szkolenie z zakresu standardów pracy i technik sprzedaży zakończone uzyskaniem certyfikatu,
- szkolenie z zakresu: zaawansowane techniki negocjacji i budowania pozytywnych relacji z klientem,
- szkolenie ze standardów obsługi klienta w firmie
- kursy z technik sprzedaży w firmie WEMA

Dodatkowe informacje, hobby, zainteresowania:

Prawo jazdy: kat. „B” od 1992 i praktyczne doświadczenie w prowadzeniu samochodów

Obsługa komputera: znajomość obsługi Worda, Excela, Power Pointa (MS Office), środowisko Windows, programy graficzne, Adobe Photoshop i Illustrator, podstawy projektowania w HTMLu, JAVA, znajomość CSS i środowiska wordpress.

Hobby, zainteresowania: tworzenie stron internetowych i sklepów online, informatyka, internet, nowe technologie, medycyna niekonwencjonalna, motoryzacja, reklama, negocjacje i psychologia obsługi klienta, sport

Inne: uregulowany stosunek do służby wojskowej, niepalący, kawaler

"Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych zawartych w mojej ofercie pracy dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji zgodnie z ustawą z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych (Dz. U. z 2002 r. Nr 101, poz. 926, ze zm.)"

Tomasz Gawroński