

RÉSUMÉ

OLIWIA PRASZCZAŁEK

795 075 001

oliwia.praszczalek@gmail.com

Bródnowska 20/21,

03-439 Warszawa

Od dziewięciu lat zbieram doświadczenie pracy w *Fashion Business*, rozwijając się w szerokim spektrum działań takich jak marketing, PR, produkcja kampanii reklamowych i sprzedażowych. Dzięki pracy ściśle związanej ze sprzedażą i resalem marek luksusowych rozwinęłam specjalistyczną wiedzę dotyczącą tego segmentu rynku. Jestem osobą kreatywną, rozsądną, konkretną i lojalną. Chętnie przyjmuje nowe wyzwania i poszerzam swoje doświadczenie oraz wiedzę.



Kompetencje

:

Ustalanie priorytetów i samodzielność w realizacji zadań.

Zarządzanie zespołem.

Skuteczna negocjacja ofert.

Nawiązywanie długofalowych relacji z klientami.

Prowadzenie współpracy z agencjami i wydawcami.

Dyspozycyjność i zaangażowanie.

Kreatywność.

Znajomość branży fashion.

Wysoka kultura osobista.

Profesjonalna obsługa klienta.

Terminowość i systematyczność.

Biegła znajomość pakietu MS Office,

Podstawowa znajomość programów graficznych.

Język angielski – poziom komunikatywny.

Wykształcenie

:

**SPECJALISTA:
MARKETING & PR**

Szkoła Politechniczna GoWork

SALES MANAGER

Chosen by I Warszawa
01.2016 - obecnie

Skuteczna sprzedaż produktów i usług — planowanie i realizacja planów sprzedażowych. Pozyskiwanie i obsługa kontrahentów. Kontakt z partnerami biznesowymi i klientami firmy w Polsce i za granicą.

Budowanie i utrzymywanie pozytywnych kontaktów z klientami oraz dostawcami - regularny kontakt z klientami sprzedającymi swoje produkty za pośrednictwem marki. Doradztwo w kwestii wyceny produktów.

Obsługa klienta VIP — kontakt, pozyskiwanie oraz czynna sprzedaż produktów od klientów indywidualnych VIP.

Dbanie o wysokie standardy obsługi klienta zarówno w butiku stacjonarnym jak i on-line. Tworzenie procesów sprzedażowych.

Budowanie wizerunku marki, opracowanie i wdrożenie planu komunikacji zarówno wewnątrz firmy, jak i poza jej strukturami organizacyjnymi. Działania związane z marketingiem i PR-em firmy.

Obsługa platformy sprzedażowej - czynny udział w zakładaniu jednej z pierwszych platform sprzedaży produktów pre-owned. Dbanie o wygląd strony internetowej oraz marketing platformy. Analiza rynku, działań konkurencji w zakresie e-commerce.

Tworzenie treści na kanałach social-media — obsługa Instagramu (planowanie treści i feedu), Facebooka i IGTV.

Tworzenie kampanii reklamowych — wykonywanie zdjęć i filmów do kampanii reklamowych marki, stylizowanie modelek.

Zarządzanie zespołem. Prowadzenie rekrutacji nowych pracowników, kierowanie pracą zespołu w butiku stacjonarnym i wokół platformy internetowej.

BRAND MANAGER

Mokobelle I Warszawa
01.2015 - 11.2015

Realizacja założonych planów sprzedażowych, skuteczna sprzedaż produktów i usług firmy.

Budowanie i utrzymywanie pozytywnych kontaktów z klientami oraz dostawcami. Przyjmowanie reklamacji i reagowanie na zastrzeżenia klientów.

Współpraca z firmami zewnętrznymi, agencjami marketingowymi i PR. Codzienny kontakt z partnerami biznesowymi i klientami firmy.

Produkcja biżuterii — tworzenie biżuterii od zera jak również naprawa biżuterii z reklamacji.

Obsługa social-mediów — planowanie i wstawianie treści na Instagram dotyczących produktów, tworzenie spójnego feedu.

ASYSTENT

iBackstage.pl I Warszawa
02.2012 - 12.2014

Planowanie i realizacja projektów z zakresu event marketingu i produkcji — m.in organizacja „Praskich Targów Projektantów”.

Pomoc przy stylizowaniu sesji zdjęciowych. Praca asystenta fotografa.

Tworzenie relacji backstage z planów zdjęciowych.

Tworzenie relacji foto/wideo z wydarzeń związanych z branżą modową i kulturalną — m.in Warsaw Fashion Weekend (Warszawa), Street Art Festiwal (Gdańsk).

SPECJALISTA DS. SPRZEDAŻY

Martes Sport I Warszawa
02.2012 - 12.2014

Obsługa klienta.

Przyjmowanie reklamacji i reagowanie na zastrzeżenia klientów.

Visual merchandising.

Przyjmowanie, metkowanie i eksponowanie w sklepie nowych kolekcji.