

Michał Bukowski

MARKETING MANAGER | STRATEGIA | ROZWÓJ BIZNESU | TRANSFORMACJA CYFROWA

Telefon	+48 664 920 189	E-mail	bukowski82@gmail.com
Lokalizacja	Radom, Polska	Strona	michal-bukowski.pl

Profil zawodowy

Manager marketingu z blisko dwudziestoletnim doświadczeniem w tworzeniu strategii, rozwoju sprzedaży oraz prowadzeniu projektów łączących marketing, technologię i procesy biznesowe. Specjalizuje się w marketingu B2B i B2C dla firm produkcyjnych i technicznych. Zarządza komunikacją marki, rozwojem produktów, CRM, automatyzacją, analityką, contentem, wideo, eventami oraz współpracą z partnerami handlowymi.

Najważniejsze kompetencje

Strategia i marka	Marketing strategiczny, pozycjonowanie, rozwój produktów, komunikacja marki.
Sprzedaż i partnerzy	Lead generation, CRM, sieć dystrybucji, programy partnerskie, negocjacje.
Digital i analityka	Google Ads, social media, e-mail, SMS/RCS, KPI, raportowanie i automatyzacja.
Content i video	Treści eksperckie, kampanie edukacyjne, scenariusze i ponad 350 materiałów komunikacyjnych.

Doświadczenie zawodowe

2014 - obecnie

Marketing Manager | PEREKO sp. z o.o.

- Tworzenie i realizacja strategii marketingowej przedsiębiorstwa.
- Zarządzanie zespołem, budżetem, kampaniami oraz projektami digital i CRM.
- Rozwój komunikacji B2B/B2C, contentu, wideo, eventów i narzędzi wsparcia sprzedaży.
- Współpraca z zarządem, sprzedażą, serwisem, IT oraz siecią ponad 200 partnerów.
- Wprowadzanie produktów na rynek, analiza KPI i rozwój procesów automatyzacji.

2009 - 2014

Manager Projektu | BRAMAR S.C.

- Prowadzenie projektów, koordynacja realizacji i współpraca z klientami.
- Planowanie działań handlowych, negocjacje oraz nadzór nad terminowością.

2008 - 2009

Kierownik Salonu Komputerowego | YAMO sp. z o.o.

- Zarządzanie zespołem, sprzedażą, obsługą klienta i realizacją celów placówki.

2007 - 2008

Specjalista ds. sprzedaży | VOBIS

- Doradztwo, sprzedaż rozwiązań technologicznych i budowanie relacji z klientami.

Skala odpowiedzialności

Strategia i zarządzanie

- Strategia marketingowa, budżet, zespół i portfel projektów.
- Współpraca z zarządem i definiowanie kierunków rozwoju.
- KPI, priorytety, harmonogramy i raportowanie.

Sprzedaż i rozwój biznesu

- Integracja marketingu ze sprzedażą i CRM.
- Lead generation, programy partnerskie i negocjacje.
- Wsparcie sieci dystrybucji i partnerów handlowych.

Transformacja cyfrowa

- CRM, panele klienta, automatyzacja i analityka.
- Landing page'e, serwisy i cyfrowe ścieżki klienta.
- Wykorzystanie AI w procesach marketingowych.

Marka i komunikacja

- B2B/B2C, social media, Google Ads, e-mail, SMS/RCS.
- Content, video, eventy, targi i szkolenia.
- Wprowadzanie produktów i spójność komunikacji.

Wybrane osiągnięcia

- Ponad 100 wdrożonych projektów marketingowych i cyfrowych.
- Ponad 60 wydarzeń, targów, szkoleń i spotkań partnerskich.
- Ponad 350 materiałów komunikacyjnych, w tym treści i materiały video.
- Rozwój CRM, panelu klienta, automatyzacji i cyfrowych procesów obsługi.
- Budowanie komunikacji i narzędzi wsparcia dla sieci ponad 200 partnerów.

Aktualnie rozwijane obszary

- CRM, lead generation i raportowanie procesu marketingowo-sprzedażowego.
- AI i automatyzacja codziennej pracy marketingu.
- Cyfryzacja obsługi klienta i dokumentów posprzedażowych.
- Rozwój komunikacji eksperckiej, contentu i video.
- MB.ONE - profesjonalne portfolio i marka osobista.

Języki

Polski - ojczysty | Angielski - B1/B2