KONTAKT

Rumia

501 357 101

kaminskigdynia@list.pl

KLUCZOWE KOMPETENCJE

- Budowanie widoczności marki w e-commerce i online
- Tworzenie unikalnych marek pożądanych na rynku
- SEO i content marketing
- Google Ads, Meta Ads, Allegro Ads
- Edrone,
- Budowanie programu lojalnościowego
- Google Analytics i analiza danych sprzedażowych
- Product marketing i sales strategy
- Copywriting i komunikacja marketingowa
- Marketing automation
- Planowanie budżetu i optymalizacja działań
- Analiza konkurencji i rynku
- Rozwój sprzedaży internetowej
- Prowadzenie sklepu Animaxkot.pl
- Kontakty z dostawcami i realizacja zamówień
- Projekty dedykowanych kartonów do wysyłek dla marek Animaxkot, plantimax, eccobeding
- Afiliacja – programy sprzedażowe angażujące klientów

WYKSZTAŁCENIE

Uniwersytet Gdański

Zarządzanie i marketing

spec. Zarządzanie

Magister • 10.2000 – 07.2005

JĘZYKI

Angielski

poziom średnio zaawansowany

● ● ● ○ ○

Patryk Kamiński

Brand Manager | Digital Marketing & E-commerce

PROFIL ZAWODOWY

Brand Manager i specjalista ds. marketingu oraz e-commerce z wieloletnim doświadczeniem w budowaniu marek, rozwijaniu sprzedaży online i wprowadzaniu produktów na rynek. Specjalizuje się w zwiększaniu widoczności marki, prowadzeniu kampanii performance oraz łączeniu działań sprzedażowych, contentowych i analitycznych w kanałach internetowych.

Działania skupione są na Wzroście widoczności Marki co skutkuje efektywniejsza sprzedażą.

Od niemalże 18 lat pracuję w branży zoologicznej, wprowadzając nowe produkty na rynek polski. Kształtowałem rozwój branży będąc Przedstawicielem Handlowym na Polskę holenderskiej firmy Beaphar, producenta leków weterynaryjnych, akcesoriów oraz karmy dla zwierząt domowych. Współpraca opierała się na klientach B2B - były to sieci marketów zoologicznych, hurtownie oraz sklepy detaliczne.

Od 6 lat Tworze marki, którym potem buduje widoczność i sprzedaż. Byłem odpowiedzialny za prace koncepcyjne nad powstaniem produktu, nadzór nad wyglądem, właściwościami, cyklem jego życia i wreszcie – wprowadzenie na rynek oraz działania promocyjne. Na obecnym etapie odpowiadam za poszerzanie siatki sprzedaży oraz rozwój produktu o kolejne modele, równocześnie dbając o komunikację wizualną, marketing treści oraz promocję zarówno w intrenecie, jak i podczas eventów branżowych.

Udało mi się pozyskać Dorotę Szelągowską dla kampanii internetowej dla marki Animaxkot.pl.

DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE

AnimaxKot.pl

Brand Manager / E-commerce / Digital Marketing **05.2023 – obecnie**

- Tworzenie unikalnych marek – Golden line 3mm, Doran gold 6mm
- Budowanie widoczności marki na rynku e-commerce i offline.
- Tworzenie i wdrażanie strategii marketingowej obejmującej SEO, content marketing i działania performance.
- Prowadzenie oraz optymalizacja kampanii w Google Ads, Meta Ads i Allegro Ads, Edrone
- Analiza zachowań klientów, konkurencji i efektywności działań w celu wzrostu ruchu, konwersji i sprzedaży.
- Rozwój komunikacji marki oraz treści sprzedażowych i wizerunkowych.
- Szukanie kanałów sprzedaży dla marek Animaxkot, Plantimax, Eccobeding
- Opracowywanie i wdrażanie strategii marketingowej dla danej marki.
- Identyfikowanie wartości marki i tworzenie strategii jej promocji.
- Planowanie kampanii reklamowych i promocyjnych, a także wprowadzanie nowych produktów na rynek.
- Zarządzanie budżetem marketingowym.
- Monitorowanie i analiza danych rynkowych, działań konkurencji oraz wyników sprzedażowych.

- Analiza efektywności prowadzonych działań i przygotowywanie raportów marketingowych.
- Nadzór nad spójnością komunikacji marketingowej marki na wszystkich kanałach.
- Budowanie i utrzymywanie pozytywnego wizerunku marki oraz skojarzeń z nią związanych.
- Kreowanie angażujących treści i materiałów marketingowych (np. banery, ulotki).
- Współpraca z innymi działami, zwłaszcza z działem produkcji.
- Koordynacja działań z agencjami zewnętrznymi, mediami i influencerami.
- Wsparcie działu sprzedaży poprzez działania marketingowe.
- Organizowanie wydarzeń promocyjnych, premier czy wystaw związanych z marką.
- Kontakt z mediami i dziennikarzami.

Gdańskie Młyny Sp. z o.o. / marka KOTBURY

Brand Manager / Product Marketing / Sales Strategy **07.2020 – 05.2023**

- Kompleksowe i całościowe wprowadzenie nowego produktu na rynek jakim był żwirek dla kota pod marka Kotbury.
- Wymyślenie i zbudowanie story teling dla marki Kotbury
- Wymyślenie receptury, przetestowanie i wprowadzenie do produkcji
- Wypromowanie w świadomości klienta potrzeby sięgnięcia po nowy żwirek w technologi Zero Waste
- Budowanie świadomości marki w celu przekonania do zakupu w zamian za swój dotychczasowy produkt.
- Definiowanie propozycji wartości dla odbiorcy. ...
- Definiowanie potrzeb odbiorców i regulacji prawnych.
- Określenie rynku docelowego, segmentacja odbiorców, badanie makrootoczenia i potencjalnych odbiorców. ...
- Identyfikacja konkurencyjnych rozwiązań, produktów i usług.
- Analiza konkurencji

Beaphar Polska

Przedstawiciel Regionalny **09.2005 – 05.2020**

- sprzedaż produktów zoologicznych oraz leków OTC na rynku detalicznym, sieciowym, hurtowym i weterynaryjnym
- współpraca z centralami klientów sieciowych
- negocjowanie warunków handlowych z klientami
- prowadzenie rozmów „rocznych” z kluczowymi klientami
- tworzenie planów promocyjnych
- analiza danych sprzedażowych oraz planowanie budżetów
- samodzielne podejmowanie decyzji strategicznych
- prowadzenie szkoleń personelu w sklepach oraz hurtowniach
- monitorowanie płatności oraz windykacja należności
- Sprzedaż produktów zoologicznych i leków OTC w kanałach detalicznych, hurtowych, sieciowych i weterynaryjnych.
- Negocjowanie warunków handlowych, rozwijanie relacji z klientami i prowadzenie działań promocyjnych.
- Analiza wyników sprzedażowych, planowanie budżetów oraz szkolenie partnerów handlowych.