



Paweł Durka

poczta@paweldurka.pl, t.: 516 636 339;
www.CV.paweldurka.pl

Praca zdalna: TAK

Relokacja: TAK

Moje doświadczenie zawodowe ściśle współgra ze zdobytym wykształceniem. Studia na Politechnice Lubelskiej na kierunkach: Elektrotechnika oraz Zarządzanie i Marketing dały mi solidne podstawy, aby realizować się w Dziale Sprzedaży i później w Dziale

Marketingu jednej z wiodących firm branży elektroenergetycznej. Obecnie uzupełniam dodatkowo wiedzę na kierunku Marketing Internetowy w AGH w Krakowie. Zarówno praca zawodowa, jak też indywidualna nauka i własne dążenie do rozwoju, pozwoliły mi zdobyć m. in. takie umiejętności, jak:

WYSTĄPIENIA PUBLICZNE

DOBRE KONTAKTY Z KLIENTAMI

TWORZENIE MATERIAŁÓW REKLAMOWYCH

ZAAWANSOWANA OBSŁUGA EXCELA

MARKETING INTERNETOWY W SOCIAL MEDIACH

PROWADZENIE WEBINARÓW

TWORZENIE I EDYCJA STRON INTERNETOWYCH

OBSŁUGA PROGRAMÓW GRAFICZNYCH

FOTOGRAFIA CYFROWA

Doświadczenie zawodowe

ENCO Sp. z o.o.

03.2021 – obecnie

Dyrektor ds. Marketingu

Krótki opis stanowiska:

Działania sprzedażowe oraz marketingowo-reklamowe obejmujące m. in. dbałość o odpowiedni wizerunek firmy, przygotowywanie reklam i materiałów informacyjno-reklamowych, współpraca z mediami, prowadzenie social mediów, organizacja targów, szkoleń i konferencji, promocja nowych rozwiązań technicznych oferowanych przez firmę, utworzenie i aktualizacje strony internetowej, pozyskiwanie i obsługa Klientów, przygotowywanie ofert techniczno-handlowych i nadzór nad realizacją zamówień, uzgodnienia techniczne w zakładach energetycznych, certyfikacja wyrobów.

Elektromontaż-Lublin Sp. z o.o.

09.2019 – 03.2021

Dyrektor Biura Marketingu

Krótki opis stanowiska:

Działania marketingowo-reklamowe obejmujące m. in. dbałość o odpowiedni wizerunek firmy, przygotowywanie reklam i materiałów informacyjno-reklamowych, współpraca z mediami, organizacja targów, szkoleń i konferencji, promocja nowych rozwiązań technicznych oferowanych przez firmę w zakresie stacji transformatorowych oraz rozdzielnic SN i nN, przygotowywanie i aktualizacje strony internetowej, wsparcie sprzedaży poprzez prowadzenie prezentacji i szkoleń dla obecnych oraz potencjalnych Klientów, administracja systemem CRM – ponad 5 tysięcy kontaktów (głównie z branży elektroenergetycznej).

REVICO S.A. / Słupno

12.2011 – 08.2019

Dyrektor Biura MarketinguKrótki opis stanowiska:

Działania marketingowo-reklamowe obejmujące dbałość o odpowiedni wizerunek firmy, przygotowywanie reklam i materiałów informacyjno-reklamowych, współpraca z mediami, organizacja targów, szkoleń i konferencji, przygotowywanie i aktualizacje strony internetowej, przygotowywanie i prowadzenie prezentacji handlowych oraz szkoleń produktowych w zakresie stacji transformatorowych, złącz kablowych SN, rozdzielnic SN i nN oraz usług kierowanych do sektora elektroenergetycznego, kontakty z klientami, wdrożenie i administracja systemu CRM.

Elektromontaż-Lublin Sp. z o.o.

02.2009 – 12.2011

Dyrektor Biura MarketinguKrótki opis stanowiska:

Przygotowywanie reklam i materiałów informacyjno-reklamowych (foldery, ulotki, katalogi, płyty CD i DVD, upominki, gadżety itp.), współpraca z mediami i wydawcami, organizacja targów, szkoleń i konferencji, przygotowywanie i aktualizacje strony internetowej, przygotowywanie i prowadzenie prezentacji handlowych, kontakt z klientami, wsparcie Działu Sprzedaży, administracja systemu CRM.

BIURO-SERWIS / Lublin

09.2003 – 10.2008

Dyrektor HandlowyKrótki opis stanowiska:

Sprzedaż sprzętu biurowego i IT, przygotowywanie i ustalanie planów sprzedaży oraz nadzór nad ich realizacją, zarządzanie Działem Sprzedaży, wyznaczanie i rozliczanie indywidualnych zadań dla handlowców, obsługa kluczowych klientów, prezentacje handlowe, kontakty z dostawcami, negocjacje warunków handlowych, organizacja importu towarów (z Chin i z Niemiec), przygotowywanie ofert handlowych oraz materiałów informacyjno-reklamowych.

Elektromontaż Lublin S.A.

06.1997 – 08.2003

Dyrektor Działu MarketinguKrótki opis stanowiska:

Zarządzanie Działem Marketingu, przygotowywanie i realizacja planów marketingowych, kreowanie pozytywnego wizerunku firmy, organizacja udziału w targach branżowych, organizacja eventów, konferencji i szkoleń, prezentacje handlowe, aktywne wspieranie Działu Sprzedaży, przygotowywanie materiałów informacyjno-reklamowych, kontakt z mediami, badanie rynku, przygotowywanie ofert handlowych oraz kontakty z klientami, aktualizacje strony internetowej, tworzenie i aktualizacje baz danych.

Zakład Produkcji Narzędzi Poniatowa Sp. z o.o.

10.1996 – 05.1997

Specjalista ds. Marketingu**EDAS.A. / Poniatowa**

11.1993 – 10.1996

Ekonomista ds. Eksportu

Wykształcenie

1998 – 2001

Politechnika Lubelska

Kierunek: zarządzanie i marketing

Poziom wykształcenia: magister inżynier

1990 – 1996

Politechnika Lubelska

Kierunek: elektrotechnika

Specjalizacja: przetwarzanie i użytkowanie energii elektrycznej

Poziom wykształcenia: inżynier

Aktualnie AGH w Krakowie (ostatni semestr) na kierunku: Marketing Internetowy

Języki

- angielski - średniozaawansowany
- niemiecki - podstawowy
- rosyjski - podstawowy

Szkolenia, kursy, certyfikaty

Negocjacje handlowe.

Organizator: WYGInternational Sp. z o.o.

Psychologia i technika skutecznej rozmowy handlowej.

Organizator: Salamon Consulting

Warsztaty psychologii i techniki skutecznej rozmowy handlowej.

Organizator: Salamon Consulting

Promocja i reklama produktu i firmy.

Organizator: Centrum Kształcenia Menedżerów Przemysłowych w Lublinie

Techniki negocjacji, sprzedaży i pozyskiwania klientów.

Organizator: Centrum Kształcenia Menedżerów Przemysłowych w Lublinie

Zainteresowania

- fotografia portretowa i artystyczna (moje portfolio: www.paweldurka.pl)
- muzyka – gram na kilku instrumentach,
- jazda motocyklem.