

# KACPER SIERPOWSKI



facebook.com/sierpowski.k

linkedin.com/in/ksierpowski/

github.com/KSierpowski/

youtube.com/@BormirSkald

Od sprzedaży do strategii — od lat łączę doświadczenie handlowe z pasją do marketingu cyfrowego. Tworzę treści, prowadzę profile w social mediach i rozwijam własne projekty online. Znam narzędzia takie jak Google Ads, GA4, Canva i HTML, a także realia e-commerce. Marketing to dla mnie nie tylko kierunek rozwoju, ale sposób myślenia.



PORTFOLIO

695-167-286 sierpowskikacper@gmail.com

## KURSY

- SEO Certified (HubSpot Academy) 2025
- Google Ads Search Certification (Google Digital Academy) 2025
- Google Analytics Certification (Google Digital Academy) 2025
- E-commerce i marketing internetowy w MŚP (PARP) 2025
- AI od podstaw. Zwiększ swoją efektywność w pracy. (PFR) 2025
- YouTube Music (Google Digital Academy) 2025
- Media społecznościowe w biznesie (PARP) 2025
- Complete Web Design: HTML, CSS, Javascript, jQuery, Vue, Git 2023

## UMIĘTNOŚCI TWARDE

- GOOGLE ADS
- GOOGLE ANALYTICS
- WORDPRESS
- CANVA
- PROWADZENIE PROFILI W MEDIACH SPOŁECZNOŚCIOWYCH
- PODSTAWY SEO
- HTML/CSS

## UMIĘTNOŚCI MIĘKKIE

- Komunikacja interpersonalna
- Rozwiązywanie problemów i myślenie krytyczne
- Współpraca i praca zespołowa
- Inteligencja emocjonalna
- Adaptacyjność i elastyczność
- Kreatywność i innowacyjność

## WYKSZTAŁCENIE

### ZASADNICZA SZKOŁA ZAWODOWA W RAWICZU

Technikum Mechaniczne (2013-2017)

## INNE ZAINTERESOWANIA

W wolnych chwilach zajmuję się prowadzeniem zespołu muzycznego oraz solowego projektu związanego z muzyką folkową

## PODSUMOWANIE ZAWODOWE

### SPECJALISTA DS. SPRZEDAŻY / DORADCA KLIENTA BIZNESOWEGO

Oferteo S.A, 03.2023 - obecnie

- W mojej poprzedniej roli zawodowej byłem odpowiedzialny za aktywne pozyskiwanie klientów, kompleksowe wsparcie oraz budowanie i utrzymywanie długofalowych relacji biznesowych.
- Działania te łączyłem z realizacją strategii sprzedażowej, koncentrując się na identyfikacji i dopasowaniu rozwiązań do indywidualnych potrzeb klientów.
- Regularnie uczestniczyłem w specjalistycznych szkoleniach z zakresu technik sprzedaży i negocjacji, co pozwoliło mi na stałe podnoszenie kompetencji w obszarze efektywnej obsługi klienta oraz skutecznego zamykania transakcji.

### MŁODSZY SPECJALISTA E-COMMERCE / TEAM LEADER

Only Deal, 04.2022-10.2022

- Byłem odpowiedzialny za kompleksową koordynację procesów logistycznych oraz obsługę klienta na rynku krajowym i międzynarodowym.
- Dodatkowo pełniłem funkcję mentora, prowadząc szkolenia dla nowych pracowników, a w sytuacjach wymagających elastyczności operacyjnej, wspierałem również obszar obsługi technicznej urządzeń, w tym drukarek UV.
- Moja wielozadaniowość oraz efektywność w działaniu spotkały się z uznaniem, co przełożyło się na szybki awans. Praca w dynamicznym środowisku pozwoliła mi na rozwinięcie umiejętności zarządzania czasem oraz skutecznego priorytetyzowania zadań w wymagających warunkach operacyjnych

### HANDLOWIEC

Complete Entertainment Exchange Sp. z o.o., 10.2020-03.2021

- Funkcjonując w środowisku zorientowanym na klienta, konsekwentnie rozwijałem umiejętności komunikacyjne i budowania relacji, co zaowocowało osiągnięciem jednej z najwyższych pozycji w rankingach kwartalnych na szczeblu krajowym.
- Dzięki efektywnej realizacji celów sprzedażowych mogłem również aktywnie wspierać współpracowników, dzieląc się wiedzą i najlepszymi praktykami.
- To doświadczenie uświadomiło mi, że sukces indywidualny idzie w parze z zaangażowaniem w rozwój zespołu oraz kreowaniem pozytywnej atmosfery pracy, co bezpośrednio przekłada się na efektywność i satysfakcję całego zespołu.

### SPECJALISTA DS. SPRZEDAŻY DETALICZNEJ – BRANŻA MUZYCZNA

Grupa Zibi S.A, 05.2019-10.2020

- Odpowiadałem za kompleksową obsługę procesu sprzedaży instrumentów muzycznych, zapewniając klientom profesjonalne doradztwo oraz dbając o wysoką jakość ich doświadczeń zakupowych.
- Moje obowiązki obejmowały zarządzanie stanami magazynowymi, koordynację dostaw oraz wprowadzanie produktów do systemu, co pozwalało na efektywne zarządzanie asortymentem.
- Dodatkowo byłem odpowiedzialny za realizację zamówień internetowych, gwarantując terminową wysyłkę oraz najwyższy standard obsługi online. W ramach swojej roli zajmowałem się również procesem zamawiania towarów i monitorowaniem ich dostępności, co umożliwiała optymalizację stanów magazynowych. Dzięki skutecznej sprzedaży oraz zaangażowaniu zostałem wyróżniony w ogólnopolskich konkursach sprzedażowych.
- Ponadto, jedno z moich autorskich rozwiązań marketingowych zostało wdrożone w sklepach na terenie całego kraju, przyczyniając się do wzrostu wyników sprzedażowych i zwiększenia rozpoznawalności marki