

CV

ANETA

POWĄZKA



Dane kontaktowe

+ 48 605 23 65 22

aneta.powazka@gmail.com

www.anetapowazka.pl

Kompetencje

Planowanie strategii marketingowej
Brand Communication
(retail, fashion, rent a car, FMCG)
Visual merchandising
PR

Umiejętności analityczne
Planowanie budżetu
Egzekucja budżetu

Negocjacje
Zarządzanie projektami
Multitasking

Google Ads
Google Analytics
Social Media (FB / IG / Tik Tok)
GTM
Kreowanie stron www

Zarządzanie zespołem
Event Management

12 LAT DOŚWIADCZENIA W MARKETINGU I PR

2 LATA DOŚWIADCZENIA W e – COMMERCE

DIGITAL | PR | CONTENT | VIDEO | SOCIAL MEDIA | BRAND
MARKETING | PROJECT MANAGEMENT | DESIGN | GOOGLE ADS |
META ADS | SEO | MASS MEDIA

Prawie 2000 zrealizowanych kampanii, ponad 100 eventów, 20 sesji
zdjęciowych i 6 pokazów mody, 2 skutecznie wdrożone programy
lojalnościowe oraz launch aplikacji mobilnej.

Współpraca z Mass Mediami (TVN / Bauer / TVP / Forbes / Wprost / inne).
Współpraca z celebrytami i Influencerami.

Kreuję wizerunek marki, optymalizuję kampanie ATL / BTL, nadzoruję kampanie FB
Ads / Google Ads, analizuję dane, opracowuję media plany, organizuję eventy,
tworzę strony internetowe, wspieram otwarcia sklepów marek globalnych,
odpowiadam za pracę 16 osobowego zespołu, opracowuję i realizuję budżet
roczny, negocjuję umowy.

Udokumentowane osiągnięcia w optymalizacji kosztów marketingowych (spadek
25% total budżet) oraz wzrost kluczowych wskaźników efektywności.

Wdrażam rozwiązania UX oraz nadzoruję rozwój e-commerce.

DOŚWIADCZENIE

W.Legutko PHN Sp. z o.o.

Dyrektor Marketingu i e-commerce
Manager ds. Marketingu



W.LEGUTKO

od III 2023

- Opracowanie oraz implementacja strategii marketingowej największego producenta
nasion w Polsce (lider rynku hobby - współpraca z 65 krajami)
- Opracowanie oraz implementacja strategii działań e-commerce
- Planowanie i realizacja budżetu marketingowego oraz e-commerce
- Kreowanie wizerunku marki i utrzymywanie spójności wizerunkowej
- Planowanie i nadzór nad realizacją kampanii reklamowych (ATL / BTL / DIGITAL)
- Działania PR (współpraca z największymi mediami w Polsce, w tym: TVN /
Wydawnictwo Bauer / Forbes / Wprost / wp.pl / Fakt)
- Uporządkowanie portfolio produktowego
- Wprowadzenie produktowych nowości na rynek
- Analiza rynku, trendów oraz działań konkurencji
- Planowanie i realizacja działań w SM (FB / IG / LinkedIn)
- Opracowywanie strategii contentu i jej realizacja
- Opracowanie strategii działań SEO i jej realizacja
- Zarządzanie zespołem oraz współpraca z agencjami zewnętrznymi
- Realizacja projektów specjalnych (sponsoringowych, mediowych i eventowych)
- Negocjowanie warunków współpracy z podmiotami zewnętrznymi i ich egzekucja
- Przygotowywanie raportów marketingowych
- Planowanie sesji zdjęciowych oraz materiałów reklamowych
- Kreowanie community relations, ESG i CSR
- Współpraca z celebrytami i Influencerami
- Kreowanie trendów rynku ogrodniczego

Osiągane wyniki są udokumentowane raportami Google / Meta / Monitoring Mediów .
Istnieje możliwość wglądu raporty do celów rekrutacji w sposób nieinwazyjny dla pracodawcy.

CV

ANETA

POWĄŻKA



Zdobyte nagrody

Produkt Roku Świata Kobiety
Gwiazdy branży ogrodniczej
Diamenty Forbes

Umiejętności

Kreatywność
Pro – aktywna postawa
Zaangażowanie
Innowacyjne podejście
Komunikatywność
Artystyczna wrażliwość
Poczucie estetyki

DOŚWIADCZENIE

Grupa Kapitałowa CCC / Ultro Holding Sp. z o.o.

III 2017 - III 2023

Manager ds. Marketingu

CCC

Galeria handlowa Cuprum Arena

Park Polkowice

Cuprum Park



**CUPRUM
PARK**

- Opracowanie oraz implementacja strategii marketingowej galerii handlowej oraz retail parków
- Planowanie i realizacja budżetu marketingowego
- Kreowanie wizerunku marki i utrzymywanie spójności wizerunkowej
- Planowanie i nadzór nad realizacją kampanii reklamowych (ATL / BTL / DIGITAL)
- Działania PR (współpraca z mediami, klubami sportowymi, itp.)
- Analiza rynku; trendów oraz działań konkurencji
- Planowanie i realizacja działań w SM (FB / IG / Tik Tok)
- Opracowywanie contentu
- Zarządzanie zespołem marketingowym oraz współpraca z agencjami zewnętrznymi
- Organizowanie eventów: pokazów mody; frekwencyjnych; pro-sale; otwarciovych
- Negocjowanie warunków współpracy z podmiotami zewnętrznymi i ich egzekucja
- Przygotowywanie raportów marketingowych
- Planowanie sesji zdjęciowych oraz materiałów reklamowych
- Wzmacnianie CX w centrum handlowym (digital, aranżacja stref wspólnych)
- Kreowanie community relations
- Współpraca z najemcami galerii i parków handlowych
- Organizacja otwarć parków handlowych (Cuprum Park / Park Polkowice)
- Współpraca z różnymi markami branży retail podczas otwarć i re-otwarć
- Prowadzenie projektów specjalnych w ramach działań CSR, w projektach mediowych, współpracy ambasadorskiej

Helppmi Sp. z o.o.

HELPPMI

X 2020 – XI 2022

Manager ds. Marketingu

- Współtworzenie oraz wdrażanie strategii marketingowej aplikacji mobilnej
- Opracowywanie narzędzi Marketingu Automation (push / email)
- Współpraca z UX, UI oraz deweloperami w tworzeniu aplikacji Helppmi
- Definiowanie funkcjonalności app Helppmi
- Kreowanie designu aplikacji mobilnej
- Planowanie kampanii GUA; GDN; FB Ads
- Udział w tworzeniu strategii CRM
- Współtworzenie roadmap w Jira (planowanie i rozwój aplikacji mobilnej)
- Analiza rynku

PURE drogeria

Manager ds. Marketingu i sprzedaży



I 2012 – II 2017

- Definiowanie grup produktów i ich kategoryzacja
- Współpraca w tworzeniu programów lojalnościowych
- Wdrożenie programu lojalnościowego dla dystrybutorów
- Monitoring działań konkurencji oraz trendów rynkowych
- Wsparcie w pisaniu treści dotyczących produktów
- Projektowanie katalogów produktowych

CV

ANETA

POWĄZKA



Moje portfolio

Zachęcam do zapoznania się z
moją stroną:

www.anetapowazka.pl

Języki obce

język polski

native

język angielski

B2 / C1

język rosyjski

B1

Programy

MS Office

Corel Draw X7

WIX

Word Press

DOŚWIADCZENIE

Panek S.A.

panek XI 2009 – II 2012

Sales and Marketing Manager

- Monitorowanie działań konkurencji
- Tworzenie i realizacja polityki marketingowej
- Wsparcie designu, produkcji i dystrybucji materiałów POS
- Marketing B2B
- Współpraca z pozostałymi działami w celu realizacji planów sprzedażowych
- Raportowanie do Zarządu Spółki

Citi handlowy bank

citibank IX 2008 – X 2009

Rotsa Sales Direct Sp. z o.o.

Project Manager

- Wsparcie wdrożenia programu lojalnościowego w pionie kart kredytowych
- Zarządzanie planem szkoleń dystrybutorów sieci Polkomtel
- Realizacja planów sprzedażowych KK

Bytom S.A.

BYTOM IV 2008 – IX 2008

Kierownik Salonu Firmowego w Arkadach Wrocławskich

- Zarządzanie zespołem sprzedaży i bieżąca organizacja pracy
- Budowanie zespołu i motywowanie do realizacji planów sprzedażowych
- Dbanie o ekspozycję towaru oraz wizerunku sklepu

EDUKACJA

2004 - 2009

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Zarządzanie finansami

Poziom studiów: magisterskie

2015 - 2016

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu

Zarządzanie ekspansją zagraniczną i rozwojem

Poziom studiów: podyplomowe

2019 - 2020

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Roczne studia Menedżerskie

Poziom studiów: podyplomowe

KURSY

2024

Efektywna komunikacja i analityka z AI

2023

Analiza danych z wykorzystaniem narzędzi BI

2022

Meta Ads

2021

Google Analytics

2021

Google Ads

2019

Wskaźniki marketingowe

2019

Excel dla Managerów

2014

Obsługa programu Corel Draw X7