

MICHAŁ URBANIAK

KEY ACCOUNT MANAGER
EVENT MANAGER

KONTAKT

+ 48 696 125 046
photo.michalurbaniak@gmail.com
www.linkedin.com/in/michal-urbaniak-qlturaipraca
Gdynia

UMIEJĘTNOŚCI

Zarządzanie relacjami z kluczowymi klientami
Opracowywanie i prezentowanie ofert
Pozyskiwanie klientów
Umiejętności interpersonalne
Strategiczne prowadzenie sprzedaży B2B / B2C
Negocjacje w biznesie
Analiza rynku i konkurencji
Kompleksowa organizacja wydarzeń
Strategiczne zarządzanie projektami
Rozwiązywanie problemów
MS Office, Canva, Google Workspace,
Mailchimp, FreshMail
CRM - znajomość systemów i oprogramowania
Prawo jazdy

EDUKACJA

WYKSZTAŁCENIE NIEPEŁNE

licencjat
Uniwersytet WSB Merito Gdynia
2021- w trakcie nauki

Psychologia w biznesie, Coaching i mentoring

licencjat
Gdańska Wyższa Szkoła Humanistyczna
1998-2002 nie ukończyłem

Zarządzanie i marketing, Marketing z elementami zarządzania

JĘZYKI

Polski Ojczysty
English C1 - Zaawansowany

CEL ZAWODOWY

Key Account Manager z 9-letnim doświadczeniem w zarządzaniu kluczowymi klientami, organizowaniu i realizowaniu wydarzeń oraz w opracowywaniu i wdrażaniu strategii sprzedażowych. Z powodzeniem identyfikuję potrzeby klientów i przekuwam je na długotrwałe relacje oraz wymierne rezultaty. Moje podejście do sprzedaży i organizacji pozwala na osiągnięcie celów biznesowych, a w nowym środowisku dążę do dalszego rozwoju i wnoszenia wartości do firmy.

DOŚWIADCZENIE

Specjalista ds. sprzedaży Biuro Prawne Lex Legal, Warszawa

2024

- Realizacja strategii sprzedażowych poprzez doradztwo klientom i prezentację usług, co przyczyniło się do wzrostu wyników sprzedaży.
 - Analiza potrzeb klientów i obsługa systemu CRM, wspierająca efektywność działań posprzedażowych.
 - Skuteczne negocjacje oraz finalizacja umów, umożliwiające budowanie trwałych relacji biznesowych.
- ☞ Biuro zostało zamknięte.

Key Account Manager – Sprzedaż i Marketing Amberexpo International Fair, MTG SA – Gdańsk

2023

- Tworzenie koncepcji, analiz i biznesplanów dla targów, konferencji i wydarzeń.
- Bieżąca analiza rynku i poszukiwanie możliwości rozwoju firmy oraz poprawy jakości realizowanych wydarzeń.
- Skuteczne pozyskiwanie sponsorów i partnerów oraz budowanie długofalowej współpracy wspierającej cele Amberexpo i MTG.
- Zrealizowanie planów sprzedażowych poprzez sprzedaż kluczowych produktów i usług, co przełożyło się na wzrost przychodów z wydarzeń oraz trwałe relacje biznesowe, wspierające rozwój wydarzeń i ich atrakcyjność.
- Przygotowanie i przedstawienie angażujących prezentacji dla klientów.
- Koordinacja przygotowań wydarzeń, w tym aspekty techniczne, formalne i estetyczne.
- Współpraca z zespołem kreatywnym nad efektywnymi kampaniami promocyjnymi, które doprowadziły do wzrostu widoczności oferty oraz zwiększenia zainteresowania wydarzeniami wśród grup docelowych.
- Doradztwo klientom w zakresie ofert i warunków umów sponsorskich.
- Zarządzanie danymi w systemie CRM, analiza wyników sprzedaży i raportowanie.
- KLUCZOWE PROJEKTY:** Międzynarodowe Targi Kolejowe Trako i Jarmark św. Dominika.

Kierownik operacyjny SEM-Electronics (Kartuzy)

2021- 2022

- Analiza rynku oraz budowa bazy danych.
- Nawiązywanie współpracy z dostawcami i negocjowanie umów handlowych.
- Wycena BOM (Bill of Materials) na rynku.
- Zarządzanie zakupem i logistyką komponentów, utrzymanie ciągłości dostaw w modelu „just in time”.
- Współpraca z zespołem oraz dyrektorem zarządzającym.
- Dbanie o realizację codziennych działań w zgodzie z wyznaczoną misją i strategią firmy.

☞ Przerwa w pracy zawodowej między tą a następną posadą była spowodowana problemami zdrowotnymi.

MICHAŁ URBANIAK

KEY ACCOUNT MANAGER
EVENT MANAGER

CERTYFIKATY

- Świadectwo nadania licencji Polskiej Federacji Rynku Nieruchomości w zakresie pośrednictwa w obrocie nieruchomościami / Polska Federacja Rynku nieruchomości

WOLONTARIAT

- ★ **Zaczytani.org Foundation** / 2016 - 2020
 - Zorganizowałem zbiórkę 10 tys. książek, które trafiły do ponad 50 instytucji (szpitale, domy dziecka, zakłady karne), wspierając edukację i rozwój społeczności lokalnych.
- ★ **Gdańsk DocFilm Festival** / 2008 - 2010
 - Odpowiedzialny za dokumentowanie wydarzeń festiwalowych poprzez fotografię, tłumaczenie gazetki festiwalowej na j. angielski oraz współpracę w działaniach marketingowych.

★ OSIĄGNIĘCIA ★

- ★ Księgarnia była wyróżniana w rankingach i opisywana w znaczących magazynach.
- ★ Zostałem zaproszony jako prelegent na The Chengdu International Bookstore Forum 2018 w Chinach.
- ★ Współpraca przy projekcie nagrodzonym Nagrodą Miasta Gdańska w Dziedzinie Kultury "Splendor Gedanensis".

ZAINTERESOWANIA

Uwielbiam sport (Rower, SUP i zimne kąpiele), które uczą mnie wytrwałości i pokonywania własnych ograniczeń.
Psychologia zachowań ludzkich
Literatura faktu, naukowa, popularnonaukowa
Kierowanie autem
Książki kucharskie i próbowanie nowych przepisów
Odkrywanie sekretów historii okolicy
Fotografia • Sztuka użytkowa

REFERENCJE

CEO Kulturar Sp. z o.o.
Jednostka Kultury Sp. z o.o.

☎ +48 885 885 200

✉ magda@sztukawyboru.eu

Dyrektor Sprzedaży i Marketingu w
AmberExpo - MTG SA

☎ +48 664 328 288

✉ mateusz.nowaczyk@amberexpo.pl

DOŚWIADCZENIE

Specjalista ds. sprzedaży i zakupów / Koordynator

Antykwiariat i księgarnia Tezeusz sp. z o.o. (Gdańsk)

2020 - 2021

- Otwarcie filii firmy.
- Stworzenie biznesowej bazy danych oraz rozwinięcie sieci zakupowej i sprzedażowej.
- Zarządzanie zespołem zakupowym liczącym 5 osób oraz koordynacja działań zakupowych na terenie Polski Północnej.
- Osiągnięcie wyników o 30% lepszych w pierwszym roku w porównaniu do planów dzięki skutecznym kampaniom marketingowym i negocjacjom handlowym.
- Kontakty z partnerami (instytucje kultury, biblioteki, media).
- Tworzenie raportów, analiz oraz umów.
- Praca miała charakter mobilny – działałem na terenie województw: pomorskiego, zachodniopomorskiego, kujawsko-pomorskiego oraz warmińsko-mazurskiego.

Manager Księgarni / Księgarz

Jednostka Kultury Sp. z o.o. / Sztuka Wyboru (Gdańsk)

2015 - 2020

- Zarządzałem księgarnią, zwiększając corocznie przychody o 20 % dzięki skutecznym kampaniom marketingowym i sprzedażowym.
- Tworzenie wyjątkowych doświadczeń klienta poprzez osobistą opiekę i budowanie długotrwałych relacji.
- Zwiększenie świadomości marki poprzez udział w targach, wydarzeniach branżowych oraz współpracę z ośrodkami nauki, kultury i biznesu.
- Organizowałem wydarzenia kulturalne (np. spotkania autorskie, wernisaże, warsztaty), przyciągając "pełną" salę "uczestników na każde wydarzenie. Zorganizowałem ponad 50 wydarzeń kulturalnych.
- Zarządzanie i prowadzenie kont w mediach społecznościowych.
- Rozwijanie długotrwałych relacji z liderami branży oraz kluczowymi członkami społeczności.
- Bezpośrednie wsparcie Zarządu.
- Onboarding nowych pracowników.
- Opracowywanie raportów i sprawozdań.

Specjalista Ds. Organizacji Eventów

*Gdańskie Targi Książki (The Gdansk Book Fair) *Jednostka Kultury Sp. z o.o. / Kulturar sp. z o.o., Gdańsk*

2017-2018

- Pełna odpowiedzialność za zarządzanie spotkaniami autorskimi, webinariami, warsztatami i wystawami.
- Opracowywanie scenariuszy wydarzeń oraz planowanie logistyczne.
- Nawiązywanie współpracy z prelegentami i artystami.
- Negocjowanie i zawieranie umów
- Organizacja noclegów i transportu dla uczestników.
- Dbanie o wyposażenie przestrzeni eventowej oraz jej odpowiednią aranżację.
- Prowadzenie dokumentacji związanej z organizacją wydarzeń, w tym raportowanie, sporządzanie faktur i umów.

☞ **Targi w liczbach:**

- Ponad 70 wydawców, 50 autorów oraz 30 wydarzeń towarzyszących.**
- Interesujące warsztaty, spotkania z autorami i ilustratorami, wystawy, gry, atrakcje i koncert.**
- Targi Książki przyciągnęły 16 000 odwiedzających.**

MICHAŁ URBANIAK

KEY ACCOUNT MANAGER
EVENT MANAGER

SZANOWNI PAŃSTWO,

Moje doświadczenie obejmuje pracę w środowiskach łączących kulturę, sztukę i biznes, gdzie współtworzyłem wydarzenia o różnej skali – od kameralnych spotkań autorskich po międzynarodowe imprezy targowe przyciągające tysiące osób. Równocześnie zajmowałem się sprzedażą i zakupami, prowadziłem negocjacje z dostawcami, partnerami biznesowymi oraz sponsorami, skutecznie łącząc aspekty handlowe z budowaniem wartościowych relacji biznesowych.

Oferuję połączenie wieloletniego doświadczenia w sprzedaży, organizacji i budowaniu relacji biznesowych z umiejętnością analitycznego myślenia i kreatywnego podejścia do wyzwań. Pracując zarówno w dużych firmach, jak i mniejszych, ale dynamicznych organizacjach, nauczyłem się elastyczności, skutecznej komunikacji, oraz strategicznego działania.

Obecnie poszukuję nowych wyzwań zawodowych, które pozwolą mi wykorzystać moje doświadczenie w zarządzaniu projektami, organizowaniu wydarzeń, sprzedaży i budowaniu relacji w nowym kontekście branżowym. Bez względu na branżę w której będę pracować, mogę zagwarantować zaangażowanie, elastyczność i gotowość do działania.

Prywatnie jestem pasjonatem fotografii i literatury – w szczególności popularnonaukowej, psychologicznej, literatury faktu. Moje zainteresowanie psychologią i naturą ludzką pomaga mi w budowaniu trwałych relacji biznesowych i lepszym zrozumieniu potrzeb klientów. Wierzę, że te podejście przekłada się w skuteczność w sprzedaży i negocjacjach. Interesuję się także nowymi technologiami, które inspirują mnie do eksplorowania innowacyjnych rozwiązań. Uprawiam sport, co pomaga mi zachować równowagę między pracą a życiem osobistym, a także poznawać i poszerzać własne granice, a organizacja eventów, poza doświadczeniem zawodowym, także należy do moich pasji.

Wierzę, że moje kompetencje oraz energia do działania mogą przynieść wartość Państwa firmie. Chętnie spotkam się z Państwem, aby omówić, jak mogę przyczynić się do realizacji Państwa celów.

ZWYRAZAMI SZACUNKU,

MICHAŁ URBANIAK