



Dawid
Tomczyk

EDUKACJA:

(2007–2009)

Wyższa Szkoła Humanistyczna

kierunek: Fizjoterapia

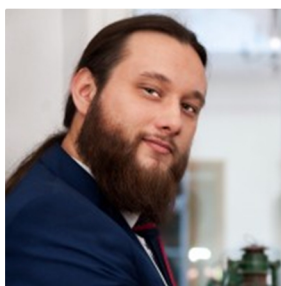
(204–2007)

Liceum Profilowane nr XIX

profil elektronika i informatyka

KOMPETENCJE:

- Performance marketing (Google Ads, Meta Ads, LinkedIn Ads, YouTube)
- Full funnel marketing i lead generation
- Automatyzacja marketingu (AI, e-mail nurturing, lead scoring, WebPush)
 - Tworzenie treści konwertujących (landing pages, reklamy, e-maile, blogi)
- Analityka danych (GA4, PostHog, testy A/B, optymalizacja CTR/CPA/ROAS)
- Zarządzanie kampaniami, budżetami oraz zespołem
- Kreatywność i innowacyjne podejście
- Lekkie pióro i poprawna polszczyzna
 - Marketing B2B, B2C i SaaS na wielu rynkach
- Dbłość o bezpieczeństwo danych
 - Prawo jazdy kat. A i B



518 026 669



dtomczyk.main@gmail.com

Od ponad 15 lat rozwijam marki B2B, B2C i produkty rzeczywiste oraz SaaS, specjalizując się w performance marketingu i generowaniu leadów. Tworzę i optymalizuję kampanie full funnel, od prospectingu po retencję, wykorzystując Google Ads, Meta Ads i LinkedIn Ads. Na co dzień wdrażam automatyzacje i AI w marketingu, zwiększając efektywność zespołów i ROI. Prowadzę firmę marketingowo-IT, realizując projekty, które łączą dane, technologie i kreatywność w osiągnięciu mierzalnych wyników.

DOŚWIADCZENIE:

(B2B/B2C, rynek USA, 02.2025 – obecnie)

Marketing Manager – Glasso Polska

Prowadzenie performance marketingu w USA (Google Ads, Meta Ads, YouTube) w pełnym lejku sprzedażowym – prospecting, remarketing, retencja. Tworzenie sekwencji treści konwertujących do reklam, social mediów, bloga i landing pages. Reżyseria i scenariusze filmów reklamowych, A/B testy miniatur wideo. Analiza rynku, kampanie w Meta Business Suite i Google Ads Manager. Tworzenie scraperów do pozyskiwania danych produktowych, koordynacja budowy kreatora nadruków na ceramice z podglądem VR, projektowanie automatycznego mailingu. Budowanie i zarządzanie zespołem specjalistów oraz budżetem reklamowym.

- Wzrost sprzedaży o **100% w 4 miesiące**.
- Optymalizacja kosztów kampanii Google Ads o **60%**.
- CTR treści reklamowych i landingów **+50%**.
- Wzrost zaangażowania w social media dzięki A/B testom miniatur wideo o **60%**.
- Skrócenie procesów zespołu dzięki wdrożeniu narzędzi AI i systematyzacji zadań.

(B2B, 01.2024 – 02.2025)

Marketing Manager – TTM Polska

Zarządzanie marketingiem marek Velinda i Merly na 6 rynkach UE. Tworzenie sklepu Merly.eu (PrestaShop), prowadzenie kampanii Google Ads, Meta Ads oraz reklamy szeptanej. Opracowanie contentu (grafiki, wideo, blog), rozwój social media, budowa i utrzymanie wizerunku marek. Ekspansja na rynek szwedzki i polski. Organizacja pracy zespołu, wdrożenie BaseLinker, automatyzacje AI (boty GPT, integracje Ceneo, tłumaczenia w 6 językach). Planowanie i reżyseria sesji foto/wideo.

- Stworzenie marki Merly.eu i wprowadzenie jej na runki EU i USA
- Wzrost sprzedaży B2C o **20%** i pozyskanie stałych klientów B2B.
- Udana wejście na rynek szwedzki (B2B i B2C).
- Obniżenie kosztów tłumaczeń o **~70%** dzięki botom GPT (6 języków).
- CPA kampanii Google Ads i Meta Ads o **45%**.
- Rozwój kanałów social media na 6 rynkach UE.
- Spójny wizerunek marek w kreacjach graficznych i wideo.

PROGRAMY I SYSTEMY:

Marketing & Analityka: Google Ads, Meta Ads, Meta Business Suite, LinkedIn Ads, GA4, Smartlook, Hotjar, PostHog, MailerLite, Mailchimp, ActiveCampaign, Zapier, Google Search Console

Automatyzacja & AI: ChatGPT (własne boty), DALL-E, HeyGen, Replit, Notebook LM, Perplexity, Replicate, Claude, VEO-3

Web Development & CMS: HTML, CSS/SASS/BEM, JavaScript, Visual Studio Code, WordPress + WooCommerce (w tym buildery, np Elementor, WPBakery), PrestaShop, WebFlow

Projekt & Content: Adobe Photoshop, PhotoPea, Canva, DaVinci Resolve, Audacity, Figma

SEO & Content Marketing: SEO (on-page/off-page), content marketing, copywriting konwertujący

Zarządzanie projektami: Jira, Trello

Biuro & organizacja: MS Office

ZAINTERESOWANIA:

- Muzyka: gitara, perkusja, wokal, gitara basowa
- Motoryzacja: amatorskie wyścigi samochodowe, precyzyjna jazda motocyklem
- Survivalowe wyprawy rowerowe
- Fizyka i technologie kosmiczne

JĘZYKI OBCE:

- Angielski - B2/C1

DOŚWIADCZENIE:

(11.2019 – 01.2024)

Specjalista ds. marketingu i wizerunku biznesowego – Ceneo.pl

Tworzenie i rozwój serwisu biznes.ceneo.pl. Tworzenie kampanii sprzedażowych i komunikacyjnych (B2B, B2C), materiałów instruktażowych oraz landing pages. Projektowanie szablonów stron i templatek modułów, opieka nad spójnością wizerunkową. Koordynacja prac kilku działów w ramach projektów własnych. Komunikacja mailingowa i web-push (kreacja i wysyłka). Przygotowywanie i realizacja akcji promocyjnych, w tym real-time marketingu. Rozwój i optymalizacja panelu klienta. Analiza danych i raportowanie. Współpraca z zespołami produktowymi, IT i sprzedaży.

- Wzrost aktywacji usług z **12% do 70% r/r**.
- Wzrost wejść bezpośrednich o **+45%**.
- Opracowanie i wdrożenie wyszukiwarki **SzukAI** opartej na AI.
- Wdrożenie autorskiego systemu modułów oraz standardu prezentacji usług.
- Rekord aktywacji wewnętrznych usług reklamowych.
- Regularna komunikacja mailingowa do **+1.5 mln** odbiorców

(11.2015 – 11.2019)

Właściciel / Freelancer – działalność gospodarcza

Konsultacje marketingowe, tworzenie stron WWW (sklepy, strony firmowe, sprzedażowe, produktowe, blogi). Budowa lead magnetów i landingów pod kampanie prospectingowe i remarketingowe. Kampanie Google Ads, afiliacyjne i social media. Kreacje reklamowe (grafika, wideo, lektor), grafika na pojazdach i wydruki wielkoformatowe. Realizacja projektów własnych (startup).

- Rebranding ogólnopolskiej sieci **Nasza Pączkarnia**.
- 3-krotne obniżenie kosztów kampanii Google Ads dzięki optymalizacji.
- Ponad **20** zrealizowanych stron WWW.
- Ponad **15** przeprowadzonych kampanii Google Ads.

(02.2013 – 11.2015)

Specjalista ds. Reklamy – Kompan.pl

Monitorowanie i optymalizacja kampanii AdWords, - opieka i monitoring SEO (pozycjonowanie klasyczne i long tail). Promowanie innowacyjnych produktów firmy i współpraca z działem produkcyjnym. Pozyskiwanie nowych klientów i opieka nad stałymi kontrahentami, poszerzając portfolio produktowe. Rekrutacja i ocena kwalifikacyjna nowych pracowników.

- Pozyskanie ponad 30 stałych klientów abonamentowych
- Pozyskanie kompetentnych i rzetelnych pracowników
- Optymalizacja systemu zarządzania danymi CRM

(03.2008 – 05.2010)

Kierownik agencji reklamowej – Auto-Graf

Koordynacja produkcji materiałów reklamowych od projektu po wydruk. Zarządzanie projektami (klient-kreacja, kreacja-produkcja), logistyka i zaopatrzenie. Aktywne pozyskiwanie klientów

- Rebranding floty **650+ aut Credit Agricole** w całej Polsce w ciągu 1 miesiąca.
- Optymalizacja systemu pracy aplikatorów, zwiększenie efektywności realizacji.