

Curriculum Vitae

mgr **Dawid Sarysz**

lat 40

ul. Główna 19
57-430 Jugów

tel. kom.: 668 531 244
e-mail: dawid@sarysz.pl



Doświadczenie zawodowe

2017	Hotel Alpejski*** - Polanica Zdrój <i>Hotel Manager</i> Budowanie marki, pozyskiwanie klientów grupowych i indywidualnych, rekrutacja i szkolenia pracowników, podnoszenie jakości usług, nadzór nad personelem, sprzedażą i marketingiem.
2016-2017	Tygodnik społeczno-kulturalny NOWORUDZIANIN - budowa strony www, zarządzanie i administracja, pozycjonowanie
2016-2017	Centrum Zdrowia i Wypoczynku NOWY ZDRÓJ – Polanica Zdr. <i>Marketing & Sales Manager, Kierownik działu Marketingu</i> Bezpośrednie przygotowania do otwarcia obiektu. - budowa, uruchomienie, administracja i pozycjonowanie strony www - uruchomienie i administracja Social Media: FB, TT, G+, Instagram - opracowanie i reklama ofert dla firm (cenniki, oferta) - opracowanie zestawów menu dla firm - opracowanie atrakcji dla grup zorganizowanych - strona www (administracja, rozbudowa, pozycjonowanie) - oferty Sylwester, Boże Narodzenie, Ferie, pobyty kuracyjne - opracowanie projektów materiałów reklamowych (treść i grafika) - opracowanie strategii marketingowej i polityki cenowej + wdrażanie - przygotowanie stanowisk pracy Działu Marketingu - działania marketingowe (zew., wew., PR) - baza klientów, podwykonawcy - doposażanie obiektu (planowanie, zamówienia, realizacja) - rekrutacja pracowników i inne
2015-2016	Podziemna Trasa Turystyczna Kopalni Węgla – Nowa Ruda - audyt, ocena przedsiębiorstwa, strategie marketingowe - szkolenia pracowników - szerokie działania marketingowe
2013-2015	Hotel Srebrna Góra*** <i>Audyt hotelu, szkolenie pracowników, procedury Marketing & Sales Manager, Hotel Manager</i> Zakres obowiązków: - tworzenie ofert (pakiety, oferty specjalne, grupy, indywidualne) - opieka nad grupami (oferta, sprzedaż, koordynacja, rozliczenia, programy lojalnościowe) - administracja stron internetowych (CMS), pozycjonowanie

- pośrednicy sprzedaży (kontrola, administracja, rozbudowa ofert):
Booking.com, HRS, Hotelsystems, Expedia, Guru i inne
- budowa bazy klientów, nawiązywanie trwałych relacji, Newsletters
- organizacja jarmarków
- zmiana wizerunku firmy
- kontakt z mediami
- czuwanie nad tym aby efekt pracy całego personelu hotelowego był profesjonalny w odczuciu gości przebywających w hotelu,
- aktywna i skuteczna sprzedaż pełnej oferty hotelu,
- odpowiedzialność za przygotowanie i sprzedaż produktów hotelowych,
- odpowiedzialność za politykę cenową,
- odpowiedzialność za promocję hotelu, jego wizerunek i kontakty PR
- odpowiedzialność za przygotowanie materiałów reklamowych (Corel, Photoshop),
- odpowiedzialność za prawidłowe funkcjonowanie, administrowanie, moderowanie i pozycjonowanie strony internetowej hotelu (CMS) oraz Social Media (Facebook, Twitter, Google+, Google Maps i inne),
- motywowanie pracowników, budowanie i koordynacja planu motywacyjnego
- organizowanie i prowadzenie szkoleń pracowników,
- koordynacja pracy poszczególnych działów,
- dbanie o prawidłowy przebieg procesów sprzedaży i działań marketingowych,
- przygotowanie, koordynowanie, modyfikowanie i wdrażanie procedur,
- redagowanie i sporządzanie pism, copywriting

Osiągnięcia:

- zmiana kategoryzacji obiektu na ***
- wdrożenie 80 procedur: recepcja, restauracja, HSKP
- jeden z najlepszych teamów – profesjonalny personel
- 9.2/10 na Booking.com na podstawie ponad 300 opinii w 2015 r.
- 100% satysfakcji klientów – Groupon 2014
- Ośrodek Roku 2014 z dietą dr Dąbrowskiej wg. NaturaNaZdrowie.pl
- W ciągu 2,5 lat pracy obrotu obiektu zwiększyły się o 1.000.000 zł rocznie (dane za 2015 r.)

2013

Hotel Sowia Dolina w Kamionkach***
Marketing & Sales Manager

2013-2015

Energetyczne Centrum S.A. w Radomiu - Ekspert ds. Produktu i Sprzedaży. Przygotowanie i wdrażanie produktów. Budowa sieci sprzedaży, kontrola i wdrażanie systemów, szkolenia Regionalnych Koordynatorów. Kontrola poziomu zadowolenia klientów oraz dbałość o wizerunek firmy.

2012

Hotel Niemcza SPA *** - *Kierownik Działu Marketingu i Sprzedaży.* Tworzenie i realizacja planów marketingowo – sprzedażowych. Zapewnienie profesjonalnej obsługi poprzez dostarczanie Gościom usług na najwyższym poziomie. Kontrolowanie poprawności stosowania procedur wszystkich działów. Optymalizowanie procedur i działań. Zarządzanie i modernizacja środków przekazu i komunikacji. Motywowanie i szkolenia personelu.

2008-2012

WŁASNA DZIAŁALNOŚĆ:

Media Polonijne w Wiedniu:

Budowa, modernizacja i administracja infoPORTALu Polonii Wiedeńskiej. Współpraca z instytucjami i firmami polonijnymi oraz austriackimi. Działania marketingowe na rzecz podmiotów polonijnych i austriackich.

2007-2008

Niezależny Przedsiębiorca Amway Polska, Austria i Niemcy:

promocja i sprzedaż produktów i usług, szkolenia sprzedaży, szkolenia motywacyjne, szkolenia teambuildingowe, budowanie sieci klientów na terenie Polski, Austrii i Niemiec w ramach systemu Multu Level Marketing, coaching, mentoring.

Przedstawiciel Centrum Finansowego mBanku i Bankier.pl:

promocja i sprzedaż usług finansowych.

Przedstawiciel BIOMOL-MED w Łodzi:

promocja i sprzedaż usług, budowa i administracja witryny www

Budowa, modernizacja i administracja witryn stron www:

www.naturanazdrowie.pl, www.mikomania.pl, www.miko-tur.pl, www.norman-davies.pl, www.szkola-stronie.pl, www.przedszkole-stronie.pl, dieta.naturanazdrowie.pl, www.sarysz.pl i inne.

Manager Centrum Szkoleń i Wypoczynku FERO* w Korbelowie:**

1. Profesjonalna obsługa klienta:

- podejmowanie wszelkich działań zmierzających do pozyskania nowych klientów (oferty, promocje, współpraca z podmiotami),
- budowanie relacji z klientami, programy lojalnościowe,
- szkolenia pracowników z zakresu profesjonalnej obsługi klienta, programy motywacyjne.

2. Dbłość o pozostałe elementy PR i marketingu CSiW:

- dbłość o wizerunek firmy, odpowiedzialność za pracowników, estetykę i wygląd obiektu,
- badanie poziomu zadowolenia klientów, baza klientów,
- budowa, modernizacja i administracja strony www.hotelfero.pl,
- opracowanie i realizacja założeń kampanii reklamowej w ramach założonego budżetu,
- dbłość o bieżącą reklamę zewnętrzną i wewnętrzną CSiW.

3. Zarządzenie CSiW:

- rekrutacja personelu, kontrola obowiązków pracowników,
- przygotowanie i wdrożenie regulaminu CSiW,
- przygotowanie, stały nadzór i modernizacja restauracji i kawiarni,
- ścisła współpraca z dyrekcją CSiW (przygotowywanie budżetu, modernizacja obiektu, strategia rozwoju)
- rozwiązywanie bieżących problemów.

Osiągnięcia:

- zmiana wizerunku firmy
- pełna realizacja powierzonych zadań
- budowa sieci stałych klientów (szkolenia dla firm, teambulding)
- poprawa infrastruktury obiektu
- rozbudowa palety usług i ofert specjalnych

2001-2007

Informatyk, Webmaster, Manager na PFT we Wrocławiu:

- budowa sieci, zarządzanie siecią,
- budowa i administracja witryn internetowych m.in.:
www.wsd.diecezja.swidnica.pl
www.seminarium.wroclaw.pl i inne
- pogotowie komputerowe i doradztwo informatyczne,
- sekretariat podczas dwóch Konferencji Episkopatu Polski, Forum Młodych, licznych sympozjów, seminariów, zjazdów itp. (zarządzanie, logistyka, promocja).

Dyrektor Marketingu O.G. CZARNA GÓRA S.A. w Siennej:

- polityka cenowa,
- organizacja imprez sportowych i kulturalnych,
- ścisła współpraca ze Starostem Powiatowym (uczestnictwo w wspólnych przedsięwzięciach marketingowych),
- współpraca z Dolnośląską Organizacją Turystyczną,
- rozbudowa oferty zimowej i letniej,
- rozszerzanie pakietów turystycznych,
- organizowanie (w porozumieniu ze Starostwem Powiatowym w Kłodzku) tras rowerowych, wędrowskich i spacerowych na terenie Masywu Śnieżnika (projektowanie, dokumentowanie, wytyczanie, promowanie),
- rozbudowa, poprawianie standardu i kierowanie siecią gastronomiczną na terenie Ośrodka,
- rozbudowa infrastruktury narciarskiej na terenie Ośrodka (szkółki, wypożyczalnia, ski serwisy),
- czynny udział w sympozjach i posiedzeniach Rad Miejskich okolicznych gmin oraz Rady Starostwa Powiatowego w Kłodzku w sprawach dot. rozwoju turystyki,
- budowanie zespołu działu marketingu, motywowanie pracowników,
- ścisła współpraca z zarządem firmy w zakresie tworzenia i realizacji planów inwestycyjnych Ośrodka, rozbudowy jego infrastruktury.

Osiągnięcia:

- zmiana polityki cenowej i marketingowej,
- dobry wizerunek firmy
- rozszerzenie pakietu usług
- Czarna Góra S.A. – Najlepszym Ośrodkiem Sportów Zimowych w sezonie 2000/2001 w plebiscycie czytelników „Słowa Polskiego” organizowanego przed Dolnośląską Organizacją Turystyczną i „Słowo Polskie”.
- Czarna Góra S.A. – Najpopularniejszy Ośrodek Sportów Zimowych w sezonie 2000/2001 w plebiscycie internautów organizowanym przez Portal Onet.pl

Specjalista ds. Marketingu O.G. CZARNA GÓRA S.A. w Siennej:

- reklama wewnętrzna i zewnętrzna,
- współpraca z gestorami bazy noclegowej i gastronomicznej na terenie Ziemi Kłodzkiej,
- współpraca z mediami (TV, prasa, radio),
- współpraca ze sprzedawcami sprzętu turystycznego i sportowego na terenie Wrocławia, Opola i Poznania,
- współpraca z Wrocławską Sekcją Paralotniarską,
- reprezentowanie firmy na targach turystycznych (Poznań, Warszawa, Katowice, Łódź, Kraków, Wrocław, Kołobrzeg, Opole, Polanica Zdrój),
- ścisła kooperacja z „Jaskinią Niedźwiedzia” w Kletnie, Centrum Sportu i Rekreacji w Stroniu Śl., „Kopalnią Żłota” w Żłotym Stoku i in. (początek propagowania pakietów turystycznych)
- obsługa techniczna i informatyczna szwajcarskiego systemu kasowego DIGI SKI 2000.

Osiągnięcia:

- zmiana wizerunku firmy,
- ponad 50 agentów Czarna Góra S.A. na terenie Ziemi Kłodzkiej, Wrocławia, Opola i Poznania,
- nowa strona internetowa www.czarnagora.com.pl,

1999-2000	Referent ds. Turystyki B.T. ALMATUR-WROCŁAW Sp. z o.o.: - przygotowywanie ofert i wdrażanie do sprzedaży, - sprzedaż ofert turystycznych i ubezpieczeniowych biura, - współpraca z mediami (TV, radio, prasa), - promocja imprez turystycznych, - reprezentowanie firmy na targach turystycznych w Poznaniu i we Wrocławiu, - udział w szkoleniach i zjazdach, - współpraca z touroperatorami.
1998-1999	Praktyki w BORT PTTK w Stroniu Śląskim, Reprezentant Gminy Stronie Śląskie na MTT w Poznaniu.
1989-2010	Członek Polskiego Towarzystwa Turystyczno-Krajoznawczego, Członek Komisji Rewizyjnej i Członek Zarządu BORT PTTK w Stroniu Śląskim.

Edukacja

2007 – 2011	The Yager Group Business University of Vienna Niezależny Przedsiębiorca
2002 – 2008	Papieski Wydział Teologiczny we Wrocławiu uzyskany tytuł: magister teologii
1999 – 2003	Wyższa Szkoła Zarządzania i Finansów we Wrocławiu Specjalność: Zarządzanie i Marketing w turystyce
1997 – 1999	Policealne Studium Turystyczne w Kłodzku uzyskany tytuł: technik obsługi turystycznej
1993 – 1997	Liceum Gastronomiczne w Stroniu Śląskim

Języki obce

Język angielski	Komunikatywny w mowie i piśmie
Język niemiecki	Podstawowy
Język rosyjski	Podstawowy

Dodatkowe atuty

Webmaster	Twórca i administrator wielu stron i portali internetowych informacyjnych, e-commerce. Więcej informacji na ten temat na stronie http://sarysz.pl/autor/zrealizowane-projekty/ Znajomość CMS, html, java, php.
SEO administrator	m.in. Akademia e-marketingu ClearSense. Pozycjonowanie, remarketing, kampanie Adwords, Google Analytics, optymalizacje,

Informatyk	content marketing, Social Media, mailing i in. Środowisko Windows, Pakiety Office, Grafika (Photoshop, Corel Draw), konserwacje systemowe, zabezpieczenia antywirusowe, prezentacje multimedialne i inne.
Inne	Międzynarodowy Certyfikat Internetowy najwyższej klasy A. Znajomość programów recepcyjnych: m.in. Chart, Hotel JZK, HRS, Hotelsystems i Softor. Obsługa urzędzeń biurowych i multimedialnych.
Prawo jazdy	Kat. B (własny samochód). Bezkolizyjna jazda od 1997 r.

Cechy

Komunikatywność, kreatywność, pracowitość, nastawienie na sukces, samodzielność w działaniu i bardzo dobra organizacja pracy.

Zainteresowania

Marketing, turystyka, informatyka, zarządzanie, zdrowie, literatura.

Referencje

Dostępne na stronie <http://sarysz.pl/autor/referencje/>

Wyrażam zgodę na przetwarzanie, administrowanie, archiwizowanie moich danych osobowych w celu realizacji obecnego i przyszłego procesu rekrutacji i selekcji (zgodnie z Ustawą z dn. 29.08.1997 r. o ochronie danych osobowych Dz.U. nr 133 poz. 883 z późn. zm.)