



Barbara Markowicz

Dyrektor Marketingu

Od 15 lat tworzę zespoły, procesy i marki pracodawców w organizacjach, które **rosną szybciej, niż nadążają za nimi struktury**. Zarządzałam zespołami do 30 osób i budżetami przekraczającymi **2 mln zł**. Najlepiej działałam tam, gdzie z chaosu trzeba zrobić system, a z pomysłu – działające rozwiązanie.

Ludzie są dla mnie największą wartością. To ich zaangażowanie buduje sukces firmy, daje właścicielowi realną przewagę i tworzy doświadczenia, które klient chce kupować.

Najważniejsze osiągnięcia

- **Zbudowałam Departament Marketingu Nest Lease od zera** – strategia, struktura, procesy i budżet od pierwszego dnia spółki na rynku.
- Uruchomiłam kanały cyfrowe – **strona www** (48 tys. odwiedzin), **Portal Klienta** budujący bazę zgód marketingowych, ponad 100 publikacji na **LinkedIn** (196 tys. wyświetleń).
- Rozwinęłam **marketing partnerski** – kilkanaście kampanii z Polaris, Mercedes i BMW, współpraca z Autenti, Autopay, mObywatel oraz cross-sell z Nest Bankiem.
- Wdrożyłam **standard trade marketingu dla 13 oddziałów** – model budżetów, raportowanie i materiały sprzedażowe stale powyżej normy operacyjnej.
- **Przygotowałam członka zespołu do roli lidera** – po roku awansował na Menedżera Marketingu..
- Zarządzałam **programami incentive o wartości 1,115 mln zł** dla najlepszych partnerów sprzedażowych Idea Getin Leasing.
- Zarządzanie zespołem projektowym i obsługi partnerów (łącznie około **30 osób**), zespołem koordynatorów oraz zespołem umów i rozliczeń,

Doświadczenie

• 2024.02 – obecnie

Dyrektor Departamentu Marketingu - Nest Lease

- Zbudowanie departamentu marketingu od podstaw w zaledwie dwuosobowym zespole, od momentu powstania spółki,
- Nadzór merytoryczny nad budową strony internetowej www.nestlease.pl — od koncepcji po wdrożenie (48 tys. odwiedzin),
- Koordynacja wielokanałowej kampanii B2B w 5 branżowych tytułach (Trucks & Machines, Farmer.pl, Builder, Menadżer Floty, Agro News) – 35 tys. wyświetleń online, nakład print do 17 tys. egz./mies., 7 miesięcy obecności marki
- Nadzór marketingowy nad budową Portalu Klienta,
- Realizacja ponad 100 publikacji na LinkedIn, generujących 196 tys. wyświetleń w social mediach
- Koordynacja kilkunastu płatnych i organicznych kampanii marketingowych dla dostawców strategicznych (Polaris, Mercedes, BMW),
- Nadzór nad ogólnopolską kampanią wizerunkową “Leasing prawie wszystkiego”
- Wdrożenie systemu zarządzania, dystrybucji oraz magazynowania materiałów marketingowych dla sieci 13 oddziałów
- Współpraca z Nest Bankiem - sprzedaż produktów w grupie Nest, cross-sell
- Organizacja wyjazdów incentive dla kadry kierowniczej i najlepszych handlowców
- Wieloetapowa współpraca z domami mediowymi, dostawcami materiałów reklamowych, agencjami eventowymi oraz partnerami technologicznymi w zakresie realizacji działań marketingowych
- Współpraca z Zarządem

Kontakt

✉ barbara.markowicz@interia.pl

☎ +48 501 300 901

Programy

Figma

IMM

CapCut

Canva

GA4

Chat GPT

Claude

Meta Business Suite

Microsoft Office

Edukacja

X 2006 – VII 2007

Zarządzanie Zasobami Ludzkimi

Wyższa Szkoła Zarządzania i Bankowości
w Krakowie
studia podyplomowe

X 2002 – VI 2004

Zarządzanie i Marketing, Finanse i Rachunkowość

Górnośląska Wyższa Szkoła Handlowa
w Katowicach
studia magisterskie

X 1999 – VI 2002

Zarządzanie i Marketing/Ubezpieczenia gospodarcze

Śląska Wyższa Szkoła Zarządzania w Katowicach
studia licencjackie

Język

Angielski B1

Zainteresowania

projektowanie ogrodów

amatorska gra teatralna,

aranżacja wnętrz



Kontakt

✉ barbara.markowicz@interia.pl

☎ +48 501 300 901

Programy

Figma

IMM

CapCut

Canva

GA4

Chat GPT

Claude

Meta Business Suite

Microsoft Office

Edukacja

X 2006 – VII 2007

Zarządzanie Zasobami Ludzkimi

Wyższa Szkoła Zarządzania i Bankowości
w Krakowie
studia podyplomowe

X 2002 – VI 2004

**Zarządzanie i Marketing, Finanse
i Rachunkowość**

Górnośląska Wyższa Szkoła Handlowa w
Katowicach
studia magisterskie

X 1999 – VI 2002

**Zarządzanie i Marketing/Ubezpieczenia
gospodarcze**

Śląska Wyższa Szkoła Zarządzania w Katowicach
studia licencjackie

Język

Angielski B1

Zainteresowania

projektowanie ogrodów

amatorska gra teatralna,

aranżacja wnętrz

Doświadczenie

2023.04 – 2024.01

HR BUSINESS Partner/Specjalista Ds. HR - Totalmoney.pl/Superauto.pl

- Ścisła współpraca z Zarządem oraz Dyrektorami Pionów
- Zarządzanie benefitami pracowniczymi
- Prowadzenie działań employer brandingowych, w tym reprezentacja firmy w lokalnych inicjatywach, promowanie firmy wśród potencjalnych pracowników i kreowanie marki w social media
- Tworzenie materiałów o firmie (broszury, ulotki)
- Usprawnianie komunikacji w spółce i prowadzenie komunikacji wewnętrznej: newslettery, plakaty, foldery, infografiki
- Organizacja i koordynacja eventów pracowniczych, konferencji, imprez firmowych i akcji charytatywnych
- Opracowywanie analiz, raportów i prezentacji
- Zadania administracyjne: umowy z podwykonawcami, weryfikacja faktur
- Koordynacja i wsparcie działań z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi: rekrutacja (w tym na kluczowe stanowiska), onboarding i offboarding, oceny okresowe, szkolenia i inne działania rozwojowe

2018.02 – 2019.03

Zastępca Dyr. Departamentu Wsparcia Sprzedaży - Idea Getin Leasing S.A.

- Odpowiedzialność za efektywną alokację budżetu marketingowego na poziomie 2 mln zł
- Organizacja międzynarodowych wyjazdów incentive o łącznej wartości 1115 tys(Andora, Kolumbia, Barcelona, Madera),
- Planowanie i obsługa programów lojalnościowych 100 tys rocznie,
- Współpraca z agencjami marketingowymi i reklamowymi,
- Ścisła współpraca z Zarządem oraz Dyrektorami odpowiedzialnymi za rozwój poszczególnych obszarów,
- Zarządzanie zespołem (łącznie około 30 osób) projektowym i obsługi partnerów, zespołem koordynatorów oraz zespołem umów i rozliczeń,
- Nadzór nad merytorycznym wsparciem w zakresie procedur i procesów dla sieci pośredniej,
- Organizowanie spotkań szkoleniowo – integracyjnych z Sieciami Sprzedaży,

2017.09 – 2018.01

p.o. Dyr. Departamentu Wsparcia Sprzedaży - Getin Leasing S.A.

2016.10 – 2017.08

Kierownik Zespołu ds. Wsparcia Sprzedaży - Getin Leasing S.A.

- Wsparcie sprzedaży sieci bezpośredniej i pośredniej Getin Leasing,
- Zarządzanie zespołem administracji – koordynacja zadań związanych z usługami pocztowymi, kurierskimi, flotą firmową, telefonami służbowymi, kancelarią (dwie centrale),
- Bezpośrednia współpraca z największymi pośrednikami,
- Współpraca z agencjami reklamowymi, drukarniami, grafikami, inicjowanie i koordynowanie ogólnopolskich akcji, eventów, udział w targach

2016.03 – 2016.09

Koordynator Zespołu Administracji - Getin Leasing S.A.

- Zarządzanie zespołem administracji (12 osób)– koordynacja zadań związanych z usługami pocztowymi, kurierskimi, flotą firmową, telefonami służbowymi, kancelarią (dwie centrale),
- Zarządzanie budżetem administracyjnym, optymalizacja kosztów
- Negocjacje ze Zleceniobiorcami dla całej Grupy Getin w zakresie administracji,
- Nadzór administracyjny nad 36 punktami Getin Leasing,
- raportowanie do Zarządu

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji zgodnie z Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (RODO).