

MARTYNA KŁOSIŃSKA

PORTFOLIO



MARTYNA KŁOSIŃSKA	GDAŃSK
<i>Telefon:</i>	693 462 869
<i>E-mail:</i>	CZESC@MARTYNAKLOSINSKA.PL

CZEŚĆ!

Trzymasz w rękach podsumowanie mojego zawodowego życia. Mam nadzieję, że Ci się spodoba i uda nam się porozmawiać osobiście.

MARTYNAKLOSINSKA.PL

Cześć, nazywam się
Martyna Kłosińska



Pracuję w marketingu od 16 lat. Realizowałam projekty dla dużych marek w agencji reklamowej, a po 8 latach uruchomiłam własną działalność. To dało mi szerokie spojrzenie na marketing i jego biznesową rolę.

Na kolejnych stronach krótko opisałam swoją zawodową ścieżkę. Chętnie porozmawiam o niej osobiście.

Z pozdrowieniami,

Martyna

Zaczynałam *w agencji reklamowej*

Zarządzałam kilkunastoosobowym zespołem, wygrywałam przetargi i realizowałam kampanie dla dużych klientów. To był intensywny czas pracy pod presją i dowożenia projektów na najwyższym, kreatywnym poziomie.

Potem przyszedł *czas na coś swojego*

Wykorzystałam zdobyte doświadczenie i stworzyłam Marketing Opanowany, czyli markę szkoleniowo-doradczą. Nauczyłam się rzeczy, których agencja nigdy by mnie nie nauczyła: jak zbudować produkt, rozwijać go, sprzedawać i wziąć za to pełną, biznesową odpowiedzialność.

Pora na *nowy rozdział*

Własny biznes dał mi dużo satysfakcji i nauczył tego, czego w agencji bym się nie dowiedziała. Ale po 8 latach przyszła pora na nowe wyzwania. Szukam pracy z zespołem, wspólnego celu i doświadczeń w pracy po stronie klienta.

PIERWSZY ETAP:

Praca w agencji reklamowej *Zjednoczenie.com*

Swoją zawodową ścieżkę zaczynałam w agencji zjednoczenie.com i pokochałam swoją pracę od pierwszego dnia.

Pewnie dlatego moja kariera potoczyła się tak szybko, bo po 3 latach zostałam szefową działu obsługi klientów i projektów. Odpowiadałam za strategię, dbałam o poziom kreacji i realizację projektów dla topowych marek.

CZYM ZAJMOWAŁAM SIĘ JAKO ACCOUNT DIRECTOR W AGENCJI REKLAMOWEJ?

1

NEW BUSINESS

*rozwijałam nowe projekty, przygotowywałam oferty
oraz negocjowałam warunki kontraktów*

2

TWORZENIE I REALIZACJA STRATEGII

*planowałam obecność marek w Internecie
i tworzyłam strategie social media*

3

KOORDYNACJA PROJEKTÓW

*odpowiadałam za kluczowe
projekty agencji*

4

ORGANIZACJA PRACY

*wydzeliłam i organizowałam dodatkowe działy:
kreatywności i performance marketingu*

5

BUDOWA I ZARZĄDZANIE ZESPOŁEM

*prowadziłam dział obsługi klienta
i projektów (10 osób)*

6

SOCIAL MEDIA

*stworzyłam zespół social media,
w tym procedury i zasady działania*

7

REKRUTACJA

*brałam udział w procesach rekrutacyjnych
i wdrażaniu nowych osób*

8

REPREZENTOWANIE AGENCJI

*reprezentowałam agencję na konferencjach
i branżowych eventach*

Lubię liczby,
bo nigdy nie kłamią

30

WYGRANE PRZETARGI

*Brałam udział w 30 wygranych
postępowaniach przetargowych.*

NAGRODY

*Projekty, którymi zarządzałam, zostały
wyróżnione takimi nagrodami, jak
KTR, Awwwards i FWA.*

3

40

KLIENCI

*Byłam bezpośrednio zaangażowana
w ponad 40 projektów dla różnych marek.*

W agencji reklamowej pracowałam dla wielu popularnych marek

RESERVED	TIKKURILA	PROAMA	SAMSUNG
<i>strategia social media, serwisy www, kampanie sprzedażowe i wizerunkowe</i>	<i>strategia mediowa, performance marketing (zalożenia i weryfikacja)</i>	<i>optymalizacja konwersji (zakup e-polisy) i serwis www</i>	<i>obsługa kreatywna wybranych projektów</i>
PUDLISZKI	CROPP	HOUSE	BAYER
<i>strategia social media, kampania wizerunkowa</i>	<i>kampanie wizerunkowe i sprzedażowe</i>	<i>content marketing, serwisy www, kampanie wizerunkowe</i>	<i>Serwisy www (marki: Dicoflor, BCH)</i>
TARGET	VELVET	TEGRO	FAKTORIA WIN
<i>strategia content marketingowa, serwis www, social media</i>	<i>strategia social media</i>	<i>proces brandingowy (nowa marka)</i>	<i>serwisy www</i>
ARTDECO	OCEANIC	POLNORD	EKOLAN
<i>strategia social media</i>	<i>serwisy www, social media</i>	<i>redesign logotypu, serwis www, kampanie sprzedażowe</i>	<i>serwisy www, kampanie sprzedażowe i wizerunkowe</i>
EURO STYL	COSMEPICK	MTV POLSKA	VIFON
<i>serwisy www, kampanie wizerunkowe</i>	<i>strategia wprowadzenia na rynek, strategia komunikacji i social media</i>	<i>serwisy www</i>	<i>strategia social media</i>
ATMEDIA	SHARPIE	TREC NUTRITION	TERMA
<i>serwisy www</i>	<i>strategia social media, kampanie wizerunkowe</i>	<i>serwis internetowy z elementami społecznościowymi</i>	<i>consulting i serwisy www</i>
CH RIVIERA	E-BUTY	HEAVY DUTY	BROWAR AMBER
<i>strategia social media, kampanie wizerunkowe</i>	<i>strategia social media, kampanie sprzedażowe i wizerunkowe</i>	<i>strategia social media i kampanie wizerunkowe</i>	<i>strategia social media (FB), consulting i kampanie wizerunkowe</i>

DRUGI ETAP:

Własna działalność *szkoleniowa i doradcza*

Po wielu latach pracy w agencji, przyszedł czas na coś swojego. Chciałam przenieść to, czego o marketingu nauczyłam się we współpracy z dużymi markami, na realia małych i średnich biznesów. Tak powstał Marketing Opanowany. Firma doradczo-szkoleniowa, którą prowadzę razem z mężem.

Stworzyliśmy kompleksowy proces, który pozwala poukładać i wreszcie zapanować nad marketingiem. Z naszego wsparcia, głównie w formie kursów online, skorzystało ponad 11 tys. przedsiębiorców.

Moje doświadczenia przy tworzeniu produktów

1

ROZWÓJ PLATFORMY SZKOLENIOWEJ

stworzyłam i rozwijam autorskie narzędzie do zarządzania kursami online

2

WSPÓŁTWORZENIE KURSÓW ONLINE

współpracuję nad programem merytorycznym i strukturą kursów

3

OPRACOWANIE METODY STRATEGICZNEJ

stworzyłam autorskie frameworki do planowania i organizacji marketingu dla MŚP

4

PROWADZENIE DORADZTWA 1:1

pracuję indywidualnie z przedsiębiorcami nad strategią i wdrożeniem marketingu

5

TWORZENIE PROGRAMU KOHORTOWEGO

organizowałam i współprowadziłam 10-tygodniowy program szkoleń na żywo

6

WYDANIE KSIĄŻKI

koordynowałam cały proces self-publishingu książki: od drukarni, przez sprzedaż, po promocję

7

STWORZENIE KOLEKCJI NOTESÓW

organizowałam produkcję, logistykę i sprzedaż autorskiej serii plannerów N/T/S

8

TWORZENIE STRON WWW

koordynowałam tworzenie stron sprzedażowych i landing page'y pod nasze produkty

Moje doświadczenia w promocji i taktykach wzrostu

1

E-MAIL MARKETING

buduję bazy mailowe, konfiguruję i wysyłam mailingi, projektuję komunikację

2

KAMPANIE META ADS

planuję, realizuję i optymalizuję kampanie reklamowe w systemie Meta

3

ORGANIZACJA WEBINARÓW

przygotowywałam i promowałam 18 webinarów sprzedażowych

4

POZYCJONOWANIE W WYSZUKIWARKACH

rozwinęłam SEO i content, które wygenerowały 80 tys. UU miesięcznie na blogu

5

TWORZENIE LEJKÓW SPRZEDAŻOWYCH

projektuję ścieżki zakupowe od lead magnetu po sprzedaż

6

KAMPANIE GOOGLE ADS

prowadzę kampanie w wyszukiwarkach i na YouTube

7

PLANOWANIE KAMPANII SPRZEDAŻOWYCH

koordynuję okienka sprzedażowe i harmonogramy kampanii

8

ANALITYKA

monitoruję wyniki i podejmuję decyzje w oparciu o dane

Lubię liczby *bo nigdy nie kłamią*

80 000

*Unikalnych użytkowników na blogu
miesięcznie, z ruchu organicznego*

25 000

*Adresów w bazie mailowej
(średnie otwarcia na poziomie 44%)*

11 000

*Sprzedanych kursów online na tematy
marketingowe i biznesowe*

9 000

*Sprzedanych książek oraz autorskich
planerów i notesów*

150

*Uczestników programu kohortowego
w czterech kilkutygodniowych edycjach*

18

*Zorganizowanych i wypromowanych
webinarów oraz szkoleń na żywo*

TRZECI ETAP:

Czas na nowy *rozdział*

Własny biznes dał mi dużo satysfakcji i nauczył tego, czego w agencji bym się nie dowiedziała. Ale po 8 latach przyszła pora na nowe wyzwania. Szukam pracy z zespołem, wspólnego celu i doświadczeń w pracy po stronie klienta.

Co wnoszę? Rzadkie połączenie: myślenie strategiczne o marce i komunikacji, agencyjny warsztat kreatywny i duże wyczucie estetyczne, przedsiębiorczą sprawczość i odpowiedzialność za biznesowy efekt. A do tego umiejętność zarządzania zespołem, projektami i budżetami.

Wybrane projekty, *które zrealizowałam*



Z TEGO JESTEM DUMNA

Na kolejnych stronach zebrałam projekty, z których jestem dumna. Część z nich to prace agencyjne dla dużych marek, część to rzeczy, które zbudowałam we własnym biznesie. Razem dobrze pokazują, jak pracuję i co potrafię.

PROJEKT, Z KTÓREGO JESTEM DUMNA

HOUSE

ZAKRES PRACY:

Stworzenie platformy
content marketingowej

SPOSÓB REALIZACJI:

W ramach pracy w agencji
reklamowej



Przekonaliśmy markę House do zintegrowania wszystkich marketingowych działań i stworzyliśmy świetny contentowy serwis www, który przez wiele lat był osią komunikacji z klientami. Za ten projekt otrzymaliśmy nagrodę Klubu Twórców Reklamy (KTR). Zaowocował wieloletnią współpracą w szerokim zakresie.

PUDLISZKI

ZAKRES PRACY:

Pozyskanie klienta
i realizacja rocznej
strategii w social
media

SPOSÓB REALIZACJI:

W ramach pracy w agencji
reklamowej



Wygraliśmy duży przetarg, w ramach którego wprowadziliśmy markę Pudliszki w świat social media i obsługiwaliśmy markę na Facebooku. Odpowiadaliśmy za rozwój profilu oraz pomagaliśmy wprowadzać na rynek nowe kategorie produktowe.

R E S E R V E D

ZAKRES PRACY:

Kompleksowa obsługa jednego z największych fanpage'y na polskim Facebooku (2 mln fanów)

SPOSÓB REALIZACJI:

W ramach pracy w agencji reklamowej



Współpracę rozpoczęliśmy w 2012 roku. Przekonaliśmy klienta do rozwoju kanału komunikacji na Facebooku. Zorganizowaliśmy procedury obsługi klienta oraz przygotowaliśmy narzędzia i antykryzysowe procedury. Zaplanowaliśmy i przeprowadziliśmy wiele wizerunkowych i sprzedażowych działań.

PROJEKT, Z KTÓREGO JESTEM DUMNA

PROAMA

ZAKRES PRACY:

Optymalizacja formularzy
na platformie i wzrost
konwersji zakupu e-polis

SPOSÓB REALIZACJI:

W ramach pracy w agencji
reklamowej



Projekt z nastawieniem na efektywność. Nasze działania poprzedziliśmy analizą badań oraz pogłębionymi warsztatami z klientem. Wieloetapowa współpraca przyniosła wzrosty sprzedaży.

METODA TĘCZÓWKI

ZAKRES PRACY:

Wydanie książki w modelu self-publishing

SPOSÓB REALIZACJI:

W ramach własnej działalności



W 2019 roku wydałam książkę Jacka. Wzięłam na siebie cały proces: wybór drukarni, koordynację projektu graficznego i składu, zbudowanie strony sprzedażowej, lejka mailowego i kampanii reklamowej. Projekt nadal można zobaczyć na metodateczowki.pl

N/T/S

ZAKRES PRACY:

Wydanie i sprzedaż autorskich notesów

SPOSÓB REALIZACJI:

W ramach własnej działalności



Seria notesów N/T/S łączyła planner z dziennikiem. Odpowiadałam za cały projekt: koncept produktu, organizację produkcji, logistykę, stronę sprzedażową i promocję. Nakład wyprzedził się szybko, głównie dzięki świetnej oprawie graficznej, dobrze zaprojektowanemu lejgowi i zaangażowanej społeczności mailowej.

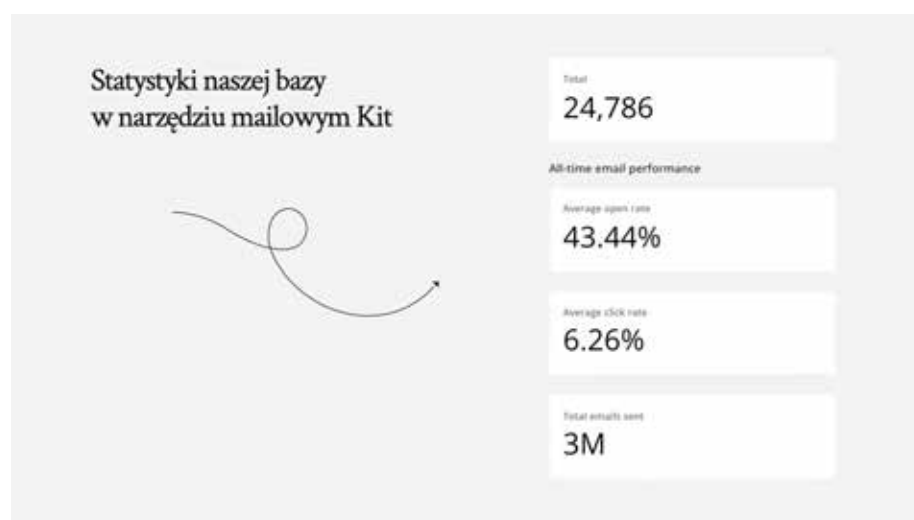
EMAIL MARKETING

ZAKRES PRACY:

25 tysięcy subskrybentów z open rate, o którym marketerzy marzą

SPOSÓB REALIZACJI:

W ramach własnej działalności



Zbudowałam bazę mailową od zera. 25 tysięcy adresów, average open rate 44%, click rate 6,26%, ponad 3 miliony wysłanych maili. Za tym stoją przemyślane lead magnety, dobrze zaprojektowane sekwencje i konsekwentna komunikacja, która buduje zaufanie. To ta baza napędzała sprzedaż wszystkich naszych produktów.

SZKOLENIA KOHORTOWE

ZAKRES PRACY:

Własny program szkoleń
na żywo, który ukończyło
ponad 150 osób

SPOSÓB REALIZACJI:

W ramach własnej
działalności



Zaprojektowałam i współprowadziłam autorski program szkoleniowy. Odpowiadałam za organizację, sprzedaż, komunikację z uczestnikami i koordynację całego procesu. Merytorycznie przygotowałam szkolenia z obsługi Meta Ads, email marketingu i zarządzania projektami. Program łączył strategię marketingową z praktycznym wdrożeniem, uczestnicy wychodzili z gotowym planem działania dla swojej firmy i materiałami.

Aktywnie działałam w branży marketingowej



PISAŁAM DO:

Marketing w Praktyce, Media Marketing Polska, Wirtualne Media, Nowy Marketing, Interaktywnie.com, Fanpage Trends, Magazyn Press

WYSTĘPOWAŁAM NA:

IAB Showcase, Internet Standard, spotkaniach branżowych 3camp, Geek Girls Carrots

Prywatnie jestem szczęśliwą żoną i mamą 11-latka



GRAM W TEATRZE
IMPROWIZOWANYM

Od prawie czterech lat ćwiczę trudną sztukę impro, czyli teatr bez przygotowanego wcześniej scenariusza.

TRENUJĘ TENIS
STOŁOWY

Po długich poszukiwaniach, wreszcie znalazłam dla siebie sport, który daje mi dużo satysfakcji.

LUBIĘ DOBRY
DESIGN I KAWĘ

Mam słabość do designu i sztuki współczesnej. Doceniam dobrze zaprojektowane rzeczy.

Moje doświadczenie w skrócie

KRÓTKO O MNIE

Pracuję w marketingu od 16 lat. Realizowałam projekty dla dużych marek w agencji reklamowej, a po 8 latach uruchomiłam własną działalność szkoleniowo-doradczą. To dało mi szerokie spojrzenie na marketing. Zarówno od strony strategii i budowania marki, jak i jego roli we wsparciu sprzedaży.

MOJE DOŚWIADCZENIE

OD 2018 · WŁASNA DZIAŁALNOŚĆ:

MARKETING OPANOWANY

CO-FOUNDER / HEAD OF MARKETING

Zbudowałam własną markę szkoleniowo-doradczą. Sprzedałam 11 tys. kursów, stworzyłam własne produkty i odpowiadałam za pełny marketing mix, od strategii i planowania po wdrożenie.

2010-2018 · AGENCJA REKLAMOWA:

ZJEDNOCZENIE.COM

ACCOUNT DIRECTOR

Zarządzałam 10-osobowym zespołem, koordynowałam projekty dla 40+ marek, brałam udział w 30 wygranych przetargach. Odpowiadałam za strategię, new business i poziom kreacji.

WYNIKI W LICZBACH

11 000

sprzedanych kursów online na tematy marketingowe

25 000

pozyskanych subskrybentów bazy mailowej

80 000

UU/miesiąc na blogu (SEO + content)

9 000

sprzedanych książek i notesów w modelu self-publishing

150

uczestników autorskiego programu kohortowego

3

nagrody branżowe: KTR, Awwwards, FWA

WYBRANE PROJEKTY

RESERVED

strategia social media, serwisy www, kampanie sprzedażowe i wizerunkowe

HOUSE

content marketing, serwisy internetowe i kampanie wizerunkowe

PROAMA

optymalizacja konwersji zakupu e-polisy i strony internetowej

PUDLISZKI

strategia social media, wprowadzenie marki na Facebooka

METODA TĘCZÓWKI

wydanie książki w self-publishingu, pełna koordynacja procesu

PROGRAM KOHORTOWY

10-tygodniowy program szkoleń o kompleksowym podejściu do marketingu

PISAŁAM DO

Marketing w Praktyce, Media Marketing Polska, Wirtualne Media, Nowy Marketing, Interaktywnie.com, Fanpage Trends, Magazyn Press, BRIEF

WYSTĘPOWAŁAM NA

IAB Showcase, konferencji Internet Standard, spotkaniach branżowych 3camp, Geek Girls Carrots

JĘZYK ANGIELSKI

poziom zaawansowany

WYKSZTAŁCENIE

UNIwersytet Gdański
Zarządzanie/marketing (mgr)

SZKOLENIA

Agile Force (Scrum Master)
Maciej Lewiński (Google Analytics)



Porozmawiajmy

Wiesz już sporo, ale nawet najlepiej
przygotowany tekst nie zastąpi
prawdziwej rozmowy.

Bardzo chętnie się spotkam, wyjaśnię szczegóły
i odpowiem na pytania.

*Mam nadzieję, że będzie
ku temu okazja.*

MARTYNA KŁOSIŃSKA	GDAŃSK
<i>Telefon:</i>	693 462 869
<i>E-mail:</i>	CZESC@MARTYNAKLOSINSKA.PL

