



Mateusz Borucki

✉ mateusz.borucki.biz@gmail.com

☎ +48 667 127 556

📍 Wrocław

O mnie:

Jestem pracowity, zorientowany na wyniki i nieustannie poszerzam swoje kompetencje.

Posiadam duże doświadczenie w sprzedaży, marketingu, strategii biznesu, negocjacjach, zarządzaniu ludźmi, zasobami i projektami. Jestem otwarty na ludzi i czuję się komfortowo w międzynarodowym towarzystwie.

Każdy projekt w którym biorę udział, traktuję jak swój. Na biznes patrzę jak na sumę wielu procesów, które są częścią całej maszyny. Zawsze jest coś co można zrobić lepiej.

Jak pracuję?
Codziennie wieczorem, muszę być dumny z tego ile udało mi się zrobić tego dnia.

Coś o mnie?
Wolny czas spędzam aktywnie, głównie ze względu na moją słabość do włoskiej kuchni. Interesuję się boksem, piłką nożną, historią antyczną i średniowiecza oraz uwielbiam długie spacerować po górach.

Wykształcenie:

Uniwersytet WSB Merito Wrocław
2022 - 2024
BBA, Bachelor of Business Administration

Uniwersytet WSB Merito Wrocław
2024 - obecnie
Master of International Business

Języki obce:

angielski

niemiecki

Doświadczenie:

Agent nieruchomości REcentrum

12.2022 - 05.2024 (1 rok 6 mies.)

Pomimo wcześniejszych zajęć związanych ze sprzedażą, które pozwalały mi na dodatkowy zarobek w młodszych latach, uważam, że to praca agenta nieruchomości była tą pierwszą „na poważnie”. Przez te półtora roku udało mi się sprzedać kilkadziesiąt nieruchomości oraz pierwszy raz zarządzać niewielkim zespołem. To doświadczenie dało mi naprawdę wiele, nauczyłem się podstaw sprzedaży bezpośredniej, negocjacji, zarządzania ludźmi oraz funkcjonowania przedsiębiorstwa.

Czas wielu projektów, GBBW - członek zarządu

05.2024 - 11.2024 (6 mies.)

Do tego momentu mojej kariery bardzo intensywnie szkoliłem się w sprzedaży B2C i B2B. Uważam, że sprzedaż to najważniejsza z umiejętności, która jest niezbędna do nauki kolejnych potrzebnych do prowadzenia i zarządzania firmą. Zrezygnowałem z pracy agenta nieruchomości głównie dlatego, że nie chciałem być już wynagradzany za swój czas, tylko efekty i wiedzę oraz czułem, że holistyczne zarządzając projektami więcej się nauczę. Misją spółki GBBW było rozwijanie startupów. Wspieraliśmy je we wszystkich kluczowych obszarach, od strategii, branding, marketingu po IT.

Dyrektor sprzedaży i współwłaściciel NOESIS

11.2024 - obecnie (1 rok 2 mies.)

Jedynym projektem, w którym zdobyłem coś więcej niż tylko wiedzę, którym warto się pochwalić jest projekt NOESIS - firma, którą obecnie zarządzam. Praca przy tym projekcie dała mi najwięcej. Od rozwoju produktów, tworzenia i egzekwowania strategii, wielokanałowej sprzedaży, tworzenia i udoskonalania procesów, zarządzania pracownikami i podwykonawcami, pozyskiwania i współpracy z influencerami i firmami partnerskimi, po zarządzanie projektami. Dodatkowo przyczyniłem się do aktualnego branding, komunikacji (archetyp marki + tone of voice), wyglądu i komunikacji aktualnej strony www. Formalnie pełnię funkcje CSO, jednak jestem zaangażowany w każdy obszar życia firmy.

link do strony o mnie: mateuszborucki.pl