



Joanna Lis

Copywriterka - SEO - Content Managerka

Profil zawodowy:

- Wykorzystuję narzędzia AI - optymalizacja czasu pracy
- Tworzę profesjonalne treści biznesowe oraz SEO
- Zarządzam oraz prowadzę CMS Wordpress, Shopware, Joomla i inne, w tym autorskie
- Działam agile/SCRUM - pokieruję pracą zespołów projektowych
- Wykonam audyt SEO - copy, optymalizację UX/SEO/sprzedaż
- Współpracuję z deweloperami, grafikami, działem sprzedaży

Wyróżnia mnie dobra organizacja pracy własnej oraz zespołów.

Angażuję się w pełni w wykonywane działania i wybieram innowacyjne rozwiązania marketingowo-sprzedażowe.

Referencje:

- Public Bridge (Paulina Jackowska)
- Codemedia (Łucja Gdala)

Portfolio:

SeoContentCopywriter.pl/portfolio

Kontakt:

📍 Wrocław
✉ joanfoks@gmail.com
☎ 662780910
🌐 [/joanna-lis](https://www.linkedin.com/in/joanna-lis)

Doświadczenie zawodowe:

HABA - Specjalistka ds. e-marketingu, 03.2021 - 01.2024

- strategia i zarządzanie contentem w 2 sklepach e-commerce: tworzenie profesjonalnych treści opisów produktów oraz kategorii, zgodnych z SEO/UX
- wdrażanie, projektowanie i prowadzenie projektów SEO: wyznaczanie zadań (JIRA) i nadzór nad agencją SEO (copywriterzy) oraz web (deweloper)
- optymalizacja sklepów internetowych pod kątem SEO/UX

Fox Media Group - Specjalistka ds. Marketingu/Content Managerka/ Copywriterka/SEO, 09.2012 - 2021 - prowadzenie projektów marketingowych (fa VAT):

CEMEX Polska - Liderka Projektu Internetowego - projekt migracji cemex.pl:

- planowanie i zarządzanie projektem (JIRA) oraz pracą zespołów
- nadzorowanie migracją strony, zgodnie ze wskazówkami CEMEX w Meksyku (kontrakt 5-miesięczny)

Agencja marketingowa Public Bridge - Specjalistka ds. marketingu

- launch marki Blue Frog (grupa AmRest) w Polsce: komunikacja FB, strona www, organizacja i nadzór wydarzenia
- projekt stworzenia konkursowej strony www oraz przygotowanie kampanii promocyjnej dla węgierskiej firmy Altaterra (VKR Group)

PCG - Specjalistka ds. marketingu

- stworzenie, prowadzenie komunikacji marketingowej stron www, profili FB oraz kanałów YT inwestycji deweloperskich
- pomysł, wykonanie i prowadzenie kampanii newsletter

Prowadzenie projektów marketingowo-internetowych

- samodzielne stworzenie autorskiego bloga: SeoContentCopywriter.pl
- pomysł i współtworzenie: Weselne-, Zespół-, Wideo-, Fotograf-LastMinute.pl
- obsługa systemów CMS Wordpress i Joomla
- optymalizacja, działania SEO i copwriting
- prowadzenie profili na FB, YT

Replise Hungary Kft - Business Development Manager

- udział w rozwoju polskiego oddziału firmy Replise Hungary
- prowadzenie monitoringu mediów społecznościowych

Szkolenia:

- "Praktyczne Zastosowanie AI (Darmowe Narzędzia)" - AkademiaZai
- "Kurs ChatGPT i open AI" - Helion.pl
- "Zostań Mistrzem ChatGPT" - Eduj.pl
- "Techniki perswazji D.Trumpa", "Pisz maile po których klienci kupują" - A. Kołodziej
- "Platynowa Akademia Marketingu", "Perswazyjny Copywriting", "E-mail marketing" - M. Skwarek
- "50 Genialnych Technik Sprzedaży Tekstem", "Szkoła Copywritingu", "Skuteczne techniki wywierania wpływu tekstem" - D. Pyzurkiewicz
- "Marketing Premium" - D. Bossy
- "Landing Page 2023, strona lądowania dla biznesu" - Udemy
- "Tworzenie profesjonalnych stron z WordPress" - StrefaKursow.pl
- "Marketing Automation" - certyfikat szkolenia Sales Manago
- "Agile/SCRUM" - certyfikat szkolenia
- "As marketingu" - D. Bagiński
- "SEO Content Marketing", "Top Master SEO Class", "Łowca Fraz" - S.Gdak
- Pakiet kursów pozycjonowania SEO - M. Gryszko INFEO

Certyfikaty:

- Najbardziej praktyczne narzędzia AI - Akademia AI
- Narzędzia AI do marketingu i biznesu - Eduj.pl
- Prompt engineering. Precyzyjne tworzenie zapytań dla modeli AI
- Tworzenie grafik w programie Canva - M.Idczak
- Agile/SCRUM - InProgress
- Sales Manago Marketing Automation Professional - Sales Manago
- Jak wykorzystać storytelling w sprzedaży w SM - M.Idczak

Agora - Sp. ds. sprzedaży B2B (um. zastępstwo), 01.2012 - 07.2012

- prowadzenie kampanii reklamowych na www.autotrader.pl
- współpraca z domami mediowymi i agencjami reklamowymi

Clearsense - Account Manager, 10.2010 - 07.2011

- planowanie, realizowanie i prowadzenie kampanii afiliacyjnych
- koordynowanie działań współpracy: dział prawny, graficzny, IT
- współpraca z partnerami z Holandii, Austrii, Szwecji i Finlandii

F.H. Domax - Menedżerka sprzedaży i marketingu, 08.2009 - 09.2010

- budowanie strategii sprzedażowej i marketingowej

IPM - Sp. ds. sprzedaży, 04.2008 - 06.2009

- planowanie i sprzedaż kampanii reklamowych online i offline
- współpraca z domami mediowymi oraz agencjami reklamowymi
- organizacja konferencji i eventów biznesowych Warszawa/Wrocław

Eden Springs Poland - Specjalistka ds. sprzedaży, 06.2006 - 01.2007

- sprzedaż (in/out); infolinia (po)sprzedażowa oraz obsługa klientów

F.H. "Domax", Specjalista ds. Kluczowych Klientów, 11.2002 - 01.2006

- pozyskiwanie (in/out) oraz obsługa sprzedażowa klientów B2C i B2B

Wykształcenie:

PWSBiA w Warszawie, mgr ekonomii, specjalizacja: handel zagraniczny
Praca magisterska "Wykorzystanie Internetu w wymianie handlowej Polski z zagranicą", 09.1998 - 06.2002

Dodatkowe informacje:

- j. angielski - b.dobry
- j. niemiecki - komunikatywny
- prawo jazdy kat. B - aktywne od 1996
- wolontariat w przytulisku AMI (Piaseczno k. Warszawy)

Zainteresowania:

literatura piękna i biznesowa, teatr, bilard, nordic walking, scrabble