

BEATA KRAWCZYK

Jestem doświadczoną Digital Project Leader, której pasją jest skuteczne łączenie wizjonerskiego podejścia, z ponadprzeciętną organizacją oraz przywództwem, w dynamicznych środowiskach biznesowych.



[pl.linkedin.com/in/251125](https://www.linkedin.com/in/251125)

<https://www.q-centre.com/ceo-beatakrawczyk/>

Wrocław

PROFIL ZAWODOWY / PODSUMOWANIE

Posiadam rozległą, interdyscyplinarną świadomość biznesową oraz szeroką wiedzę obejmującą najnowsze technologie i rozwiązania, oparte na sztucznej inteligencji, które z sukcesem wdrażam i wykorzystuję, tak w projektach własnych, jak i tych mi powierzanych.

Zdecydowanie wyróżnia mnie wyostrzona zdolność precyzyjnej identyfikacji subtelnych zależności i niuansów, tak w procesach, jak i w komunikacji i to zarówno na poziomie strategicznym, jak i operacyjnym.

Moje kompetencje obejmują zaawansowany, analityczny sposób myślenia oraz eksperckie umiejętności w zakresie zaawansowanej syntezy i integracji informacji, co pozwala mi szybko diagnozować potencjalne szanse i zagrożenia oraz proaktywnie wdrażać innowacyjne rozwiązania.

Szukam nowych możliwości rozwoju w roli lidera projektów online, kreowania oraz zarządzania projektami internetowymi i analityki danych, w środowisku, które oferuje szerokie pole do eksploracji nowatorskich tematów, rozwiązywania wyzwań oraz wykorzystania mojego potencjału, kreatywności i pasji do ciągłego uczenia się.

Jestem szczególnie otwarta na rolę i współpracę, gdzie świadome tworzenie i praktyczne działania, w świecie on-line, spotykają świadome przywództwo i holistyczny rozwój.

DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE

[01/2019 [-] OBECNIE **CEO - Project Manager in Awareness Transformation**

Q-TRANSFORMACJA | Mentoring Świadomości, jako Procesy rozpoznawania i rozwijania samoświadomości, które łagodnie osadzają Cię w nowej tożsamości, sprzyjając większej pewności siebie oraz poczuciu sprawczości.

- Poprzez łagodne i głębokie procesy rozpoznawania i rozwijania samoswiadomości osadzam Klienta w nowej tożsamości. Podczas mentoringu stosuję techniki i metody (jeśli sytuacja tego wymaga), ale główną osią procesu jest głębszy kontakt i rozpoznanie tego, co jest faktycznie źródłem mocy i nieokraszoną "rolami" tożsamością Klienta. Efektem tego jest większa pewność siebie i realne poczucie sprawczości, nie jako motywacyjna postawa, ale jako nowy sposób bycia.
- Transformacja, która zachodzi, zwykle naturalnie potrzebuje prowadzenia, struktury i obecności kogoś, kto nie popada w zagubienie i jest razem z Klientem, w trudnym momencie.
- Dlatego projektuję i prowadzę indywidualne oraz grupowe procesy transformacyjne, w obszarze samoswiadomości. Nierzadko bowiem to właśnie środowisko staje się jednym z najsilniejszych narzędzi zmiany.
- Moja praca to spotkanie dwóch światów, przestrzeni mądrości starożytnych przekazów oraz aktualnego poziomu rozpoznania, które oferuje nauka. Nie jako ezoteryka bez gruntu, ale także nie jako jedynie sucha teoria, bez duszy. Moja metodyka to żywy dialog, który pomaga zrozumieć mechanizm zmiany i odczuć go w sobie jednocześnie.
- Pomagam w osadzeniu siebie w stanie tzw. "spokojnej głowy", który to stan nie buduje się przez wyciszanie myśli. Zakotwicza się go przez głębszy kontakt ze sobą, poprzez rozpoznanie, kiedy reaguje się ze schematu, a kiedy odpowiada się z centrum. Jest to tzw. niewzruszona tożsamość, w której wie się dokładnie skąd wychodzą własne decyzje i działania. Co jest nasze, a co jest reakcją na coś zewnętrznego.

Można rozumieć swój wzorzec, ale i tak wciąż go powtarzać. Można także wiedzieć skąd pochodzi lęk, ale i tak wciąż z niego działać. Zmiana bowiem, która zatrzymuje się tylko na poziomie rozumienia, nie jest jeszcze zmianą. Jest tylko nową wiedzą. Dlatego w mojej pracy schodzę głębiej, do schematów podświadomych, do wzorców, do koherencji serca. Do miejsc, gdzie te schematy naprawdę mieszkają i skąd naprawdę kierują życiem. Koherencja bowiem serca i umysłu to stan, w którym nasz układ nerwowy przestaje być w trybie alarmu, a decyzje przestają pochodzić z lęku. To okoliczność, gdzie pojawia się miejsce na inną odpowiedź niż automatyczna, nieświadoma, nie moja...

|01/2019 [-] OBECNIE **Project Manager - Transformacja Biznesowa i Rozwój Cyfrowy**

Wielowątkowe projekty Klientów wymagały jednoczesnego zarządzania procesem, treścią i technologią. Koordynowałam ok. 15 projektów transformacyjnych rocznie, wdrażając metodologię Design Thinking i narzędzia do zarządzania projektem, łącząc aspekty techniczne z procesem zmiany. 100% projektów zostało zakończonych w umówionym terminie. Wzrost liczby poleceń o ok. 50%+C35:E36

- Rosnący popyt na zdalne programy rozwojowe wymagał stworzenia skalowalnej oferty e-learningowej. Zaprojektowałam w tym kontekście i wdrożyłam kilkanaście programów online, z liczbą około 200 produktów, jako kursy, workbooki, medytacje audio, karty pracy, na platformach e-learningowych (Learndash, Web to Learn, Publigo). Te działania zwielokrotniły ok. 4x liczbę Uczestników warsztatów łącznie, ze średnią ocen [4.9+] /5.0

- Wielowątkowe projekty Klientów wymagały jednoczesnego zarządzania procesem, treścią i technologią. Koordynowałam ok. 15 projektów transformacyjnych rocznie, wdrażając metodologię Design Thinking i narzędzia do zarządzania projektem, łącząc aspekty techniczne z procesem zmiany. 100% projektów zostało zakończonych w umówionym terminie. Wzrost liczby poleceń o ok. 50%+C35:E38

- Klienci potrzebowali zwiększenia efektywności operacyjnej, zwykle przy ograniczonych zasobach. W związku z tym projektowałam i wdrażałam rozwiązania automatyzacji procesów biznesowych (MailerLite, platformy e-learningowe, lejki sprzedażowe) oraz integrowałam narzędzia AI, do optymalizacji workflow. Efektem tego była redukcja czasu na zadania manualne o ok. 45% i skalowalność oferty, bez proporcjonalnego wzrostu kosztów

- Zajmowałam się zwiększaniem widoczności i bazy Klientów. Projektowałam strategię content marketingowe oraz webinary i autowebinary dla ok. 500 uczestników, tworzyłam landing pages (Elementor, Divi, WordPress) i materiały graficzne (Canva) Liczba aktywnych Klientów wzrosła ok. 5-krotnie i odnotowałam ok 70% Klientów powracających

- W kontekście poprawy sposobu komunikowania się, przez markę, tworzyłam profesjonalne materiały sprzedażowe i edukacyjne, wysokiej jakości. Czasami poprawiałam, a czasami generowałam, od nowa, opisy produktów, sekwencje emailowe i materiały wideo (montaż w: Final Cut Pro, Audacity, CapCut). Przyczyniło się to do wzrostu konwersji opisów produktów o ok. 40% oraz open rate emaili o ok.30 %

|01/2015 [-] OBECNIE **Senior Digital Project Leader | Konsultant ds. Platformy i Sprzedaży Online**

Współpraca B2B | Klienci z sektora e-commerce, edukacji i usług |

Doradztwo i realizacja projektów cyfrowych, dla Klientów B2B i B2C - projektowanie i wdrożenie platform sprzedażowych, automatyzacja marketingu, zarządzanie projektami end-to-end.

- Klienci potrzebowali profesjonalnych platform e-commerce i e-learning, spełniających wymogi UX i konwersji. Na bazie założeń wstępnych projektowałam i konfigurowałam platformy sprzedażowe (WordPress + WooCommerce, Learndash, Publigo), dla produktów fizycznych i cyfrowych oraz wdrażałam lejki sprzedażowe, zwiększające konwersję. Średni wzrost konwersji Klientów o ok. 25%, średni czas wdrożenia ok. 12 tygodni.

- Złożone projekty multidyscyplinarne wymagały spójnej koordynacji działań, w obszarze IT, marketingu i treści. W związku z tym zarządzałam projektami end-to-end: od analizy wymagań, przez planowanie zasobów i kosztów, po wdrożenie i obsługę posprzedażową - w oparciu o metody zarządzania projektami. 100% projektów zrealizowanych w terminie i współpraca długoterminowa.

- Oszacowaliśmy, że Klienci tracili potencjalnych kupujących przez nieskuteczne opisy produktów i komunikację posprzedażową. W związku z czym tworzyłam opisy produktów, z uwzględnieniem procesów poznawczych i psychologii zakupu oraz projektowałam automatyczne sekwencje komunikacji posprzedażowej, budujące retencję. Wzrost wskaźnika porzuceń koszyka o ok. 40%.

- Rosnące zapotrzebowanie na zdalne eventy sprzedażowe, wymagające kompleksowej obsługi, przyczyniło się do tego, że prowadziłam obsługę techniczną warsztatów - od skryptu, po transmisję, integrację z systemami i follow-up. Szacunkowo ok.25 zorganizowanych warsztatów, średnio ok 60-80 uczestników każde.

- Ponieważ nierzadko procesy Klientów były niespójne, generujące straty zarówno czasowe, jak i finansowe, to tam gdzie było ku temu zapotrzebowanie i przyzwolenie, wdrażałam standardy jakościowe, optymalizowałam koszty operacyjne i organizowałam zasoby - stosując doświadczenie z zarządzania jakością i Project Management. Szacunkowo pomogło to zredukować koszty operacyjne o ok. 15%.

2005 [-] 2015 **Regional Sales & Quality Assurance Manager**

Firma Produkcyjno-Handlowa P.P.H.U. Novicon | Zarządzanie działem sprzedaży, obsługą klienta B2B i B2C oraz procesami jakościowymi, w firmie z branży stolarki aluminiowej i PVC

- Zarządzałam całym procesem sprzedaży B2B i B2C: od analizy rynku, przez przygotowanie ofert, negocjacje kontraktów, po obsługę posprzedażową i rozwiązywanie reklamacji. Sprzedaż wzrosła o ok.40%, w ciągu 2 lat.
- Zespół, którym zarządzałam, wymagał spójnego kierownictwa i systemu motywacyjnego, dla osiągnięcia celów. Zarządzałam ok 10 - osobowym zespołem i w ramach tego planowałam, delegowałam, rozwiązywałam konflikty, budując środowisko oparte na efektywnej komunikacji.
- Firma wymagała wdrożenia standardów jakościowych i przygotowania dokumentacji, dla Klientów, w tym aspekcie. Przygotowywałam dokumentację jakościową, wdrażałam wytyczne jakościowe, przeprowadzałam badania rynku - korzystając z już zdobytej i stale poszerzając wiedzę, w tym zakresie. Przyczyniło się do znacznej redukcji reklamacji i poprawek.
- Optymalizowałam także zasoby i koszty poprzez m.in. analizę rentowności produktów, renegocjację warunków z dostawcami, upraszczanie procesów administracyjnych. Zredukowało to znacznie koszty operacyjne i wyescalowało wysokość marży o 10%.
- Przeprowadziłam także regularne badania rynku (analiza konkurencji, potrzeby klientów segmentu B2B), przygotowywałam oferty produktowe i segmentowałam propozycje wartości. Skuteczność ofertowania wzrosła wówczas o ok.15%.

WYKSZTAŁCENIE | SZKOLENIA

- 2010 **International Project Management Association**
Roczny Kurs Zarządzania Projektami | IPMA
Menadżer Projektów | Certyfikat 254/2010
- 2010 **Wyższa Szkoła Bankowa**
Studia podyplomowe - Zarządzanie Jakością (systemy ISO)
Quality Manager - Menedżer ds. Zarządzania Jakością
- 2005 **Uniwersytet Wrocławski**
Wydział Prawa, Administracji & Ekonomii
Magister Ekonomii

UMIEJĘTNOŚCI | KOMPETENCJE

- Zarządzanie projektami
- Zarządzanie jakością | ISO 9001/14001/18001
- Projektowanie procesów biznesowych
- Automatyzacja procesów biznesowych
- Projektowanie lejków sprzedażowych
- Zarządzanie zasobami i kosztami projektu
- Projektowanie i obsługa platform e-learningowych
- Marketing On-line
- Tworzenie materiałów edukacyjnych (kursy, programy, workbooki)
- Analiza rynku i segmentacja

- WordPress (Divi, Elementor), Learndash, Publigo, Web to Learn
- MailerLite
- Canva
- Final Cut Pro, CapCut, Audacity
- Microsoft Excel
- AI Tools (ChatGPT, Claude i inne narzędzia AI)
- Project Management, Design Thinking, Lean (optymalizacja procesów)
- Zarządzanie zespołem i przywództwo
- Negocjacje kontraktów i relacje z klientami B2B
- Myślenie systemowe i analityczne
- Determinacja i orientacja na cel
- Empatia w zarządzaniu - budowanie środowiska psychologicznego bezpieczeństwa
- Zarządzanie zmianą organizacyjną
- Komunikacja z interesariuszami

SZKOLENIA | CERTYFIKATY

- Project Manager 254/2010 | International Project Management Association (IPMA) | 2010
- Project Manager - PMI Standard | PM Group | 2009
- International Auditor ISO 9001:2000 | TUV NORD | 2009
- International Auditor ISO 18001:2004 | PMC Doradztwo Gospodarcze | 2009
- International Auditor ISO 14001:2005 | PMC Doradztwo Gospodarcze | 2009
- HR Manager | Most Wanted Szkolenia | 2010
- Manager of Production & Logistics | ODITK | 2009
- Cost Estimation Specialist | SEKA.edu Sp. z o.o. | 2010
- Księgowość Spółek | Szkoła Księgowości | 2020
- Facilitator (praca z przekonaniami i nawykami — zastosowanie w coaching'u i L&D | PSYCH-K® | 2022
- Przewodnik - The Highest Law (procesy zmiany myślenia i zachowania) | Agencja Spiritual Coaching | 2022
- Recall Healing Level I, II, III [Nr 60/RH/10/2021] | Instytut Wiedzy Waleologicznej | 2021
- Recall Healing Level Advanced [Nr 24/ARH/10/2021] | Instytut Wiedzy Waleologicznej | 2021

JĘZYKI OBCE

- B2 Angielski
- B1 Niemiecki
- Native Polski (ojczysty)

KLUCZOWE OSIĄGNIĘCIA

- Zbudowanie od zera firmy konsultingowej Q-Centre, generującej przychód, z programów, kursów i zarządzania projektami online
- Wdrożenie interdyscyplinarnych strategii projektowych, łączących transformację digitalową, z procesami HR i zarządzaniem zmianą
- Integracja narzędzi AI, do automatyzacji procesów biznesowych Klientów
- Spójna droga kariery i rozwoju: od Ekonomisty przez Sales Manager & Digital PM do CEO/Konsultant

ZAINTERESOWANIA

- Neuroplastyczność i psychologia zmiany - w tym kontekście zgłębiłam badania nad modelowaniem nawyków i transformacją zachowań, co przekładam na bezpośrednie zastosowanie, w projektowaniu programów rozwojowych
- [IA] - w aspekcie sztucznej inteligencji i automatyzacji śledzę narzędzia AI dla biznesu oraz testuję ich zastosowania, w procesach Klientów
- W kontekście systemów i strategii biznesowych dokonuję analiz modeli biznesowych oraz optymalizacji procesów
- Mentoring i coaching stosuję jako wsparcie przedsiębiorców
- Architektura Wnętrz

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla celów niezbędnych do realizacji procesu rekrutacji zgodnie z Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. (RODO).