

Bartosz Sikora

MŁODSZY HANDLOWIEC



Łódź, Polska | b.sikora.sales@gmail.com | +48 510 738 291 | linkedin.com/in/bartoszsikora-sales

Absolwent zarządzania na Politechnice Łódzkiej z doświadczeniem w sprzedaży B2B zdobytym podczas stażu w Grupie OLX. Komunikatywny i zorientowany na wyniki — podczas stażu osiągnąłem 112% targetu sprzedażowego. Szukam stanowiska młodszego handlowca z możliwością rozwoju w sprzedaży doradczej.

DOŚWIADCZENIE

Stażysta ds. Sprzedaży B2B, Grupa OLX (OLX Praca), Łódź

Lip 2025 – Lut 2026

Staż w dziale sprzedaży B2B — pozyskiwanie klientów biznesowych na platformę ogłoszeń pracy.

- Realizacja **112% targetu sprzedażowego** przez 5 z 8 miesięcy stażu
- Pozyskanie **28 nowych klientów** biznesowych (agencje HR, software house'y, firmy produkcyjne)
- Prowadzenie **średnio 35 rozmów telefonicznych** dziennie (cold calling i follow-up)
- Przygotowanie **45 ofert handlowych** i prezentacji produktowych w PowerPoint

Sprzedawca (praca studencka), Media Markt, Łódź

Cze 2024 – Maj 2025

Sprzedaż doradcza w dziale komputerów i elektroniki użytkowej.

- Obsługa **30-40 klientów dziennie** — doradztwo w wyborze sprzętu komputerowego
- Upselling akcesoriów i usług dodatkowych — **średnia wartość koszyka +18%** vs. norma działu

WYKSZTAŁCENIE

Stopień i kierunek, Politechnika Łódzka, Łódź

Paź 2023 – Cze 2026

Praca licencjacka: *Skuteczność technik social selling na LinkedIn w sprzedaży B2B usług IT*. Średnia ocen: 4,18.

UMIEJĘTNOŚCI

Sprzedaż B2B • Cold calling / prospecting • Negocjacje handlowe • CRM (HubSpot, Pipedrive) • Przygotowanie ofert • Microsoft PowerPoint • LinkedIn Sales Navigator • Techniki sprzedaży (SPIN, Challenger) • Obsługa klienta • Microsoft Excel

CERTYFIKATY

HubSpot Inbound Sales Certification, HubSpot Academy

Paź 2025

JĘZYKI

Polski (ojczysty) • Angielski (B2)

ZAJĘCIE POZALEKCYJNE

Członek Studenckiego Koła Przedsiębiorczości PŁ

Paź 2024 – Cze 2026

Udział w konkursie biznesowym *Business Case Challenge* organizowanym przez Deloitte — zespół w TOP 10 spośród 85 drużyn. Opracowałem strategię Go-to-Market dla hipotetycznego produktu SaaS.