



PIOTR TOMCZAK

KONTAKT

+48 790 452 539

pt.piotrtomczak@icloud.com

EDUKACJA

- Executive Master of Business Administration** — w trakcie, Uczelnia Nauk Społecznych w Łodzi. 03.2026 – planowane ukończenie: 03.2027.

Wybrane obszary programu: strategia biznesowa, leadership, zarządzanie zmianą, HR, zarządzanie ryzykiem ekonomicznym, cyberbezpieczeństwo, prawo handlowe i gospodarcze, compliance, nadzór właścicielski, ESG, zarządzanie projektami, Lean Management, systemy ISO, komunikacja marketingowa w Digital Business, wykorzystanie AI w pracy menedżera, budowanie modeli biznesowych i zarządzanie wartością przedsiębiorstwa.

- Inżynier — Teleinformatyka**, Uniwersytet Technologiczno-Przyrodniczy w Bydgoszczy, 2011 – 2015
- Technik informatyk**, Technikum Elektroniczne w Bydgoszczy, 2006 – 2010

JĘZYKI

- Język angielski - B2

Jestem CTO i liderem technologicznym z 15-letnim doświadczeniem w IT, web developmentcie, e-commerce, rozwoju produktów cyfrowych oraz transformacji biznesowej. Łączę praktyczne doświadczenie programistyczne z 8-letnim doświadczeniem w zarządzaniu zespołami, projektami, budżetami, technologią i rozwojem firm. Przeszedłem ścieżkę od developera, przez lidera działu i Product Ownera, po CTO oraz Prezesa Zarządu, dzięki czemu rozumiem technologię zarówno od strony kodu, architektury i wdrożeń, jak i celów biznesowych, rentowności, skalowania produktu oraz pracy z zarządem. Specjalizuję się w budowie i rozwoju platform e-commerce, marketplace'ów, rozwiązań webowych, automatyzacji procesów oraz praktycznym wykorzystaniu AI w biznesie. W pracy koncentruję się na tworzeniu technologii, która realnie wspiera wzrost firmy: zwiększa efektywność zespołów, poprawia jakość obsługi klientów, rozwija produkt, optymalizuje procesy i wzmacnia przewagę konkurencyjną organizacji.

DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE

CTO / Dyrektor ds. technologii

ZŁOTYNAUCZYCIEL Sp. z o.o. / Edudoro | 06.2023 – obecnie

Platforma edukacyjna / marketplace działający na rynku polskim i włoskim, skupiający dostawców produktów edukacyjnych oraz użytkowników końcowych.

- Odpowiadam za strategię technologiczną, rozwój produktu oraz skalowanie platformy marketplace na rynku polskim i włoskim.
- Tworzę roadmapę produktu we współpracy z zarządem, przekładając cele biznesowe, budżet i kierunki rozwoju na konkretne decyzje technologiczne.
- Zarządzam zespołem IT liczącym 5 osób wewnętrznie oraz współpracą z zewnętrznym dostawcą technologicznym, obejmującą do 6 dodatkowych specjalistów.
- Planuję budżet technologiczny i inwestycyjny, kontroluję wydatki projektowe oraz dbam o racjonalne wykorzystanie zasobów.
- Odpowiadam za rozwój nowej platformy opartej na bardziej skalowalnym i wydajnym silniku, wspierającym dalszy wzrost biznesu i ekspansję międzynarodową.
- Nadzoruję migrację z dotychczasowej platformy WordPress do nowszego środowiska technologicznego opartego m.in. o Sylius/Symfony i AWS.
- Podejmuję kluczowe decyzje technologiczne dotyczące architektury, wydajności, bezpieczeństwa, integracji i kierunku rozwoju produktu.
- Rozwijam rozwiązania AI wspierające obsługę klienta, obsługę zgłoszeń błędów, optymalizację UX oraz planowany produkt oparty o własny model LLM dla dostawców i klientów platformy.
- Łączę zarządzanie strategiczne z praktycznym udziałem w analizie technicznej, programowaniu, testowaniu i wdrażaniu kluczowych rozwiązań.
- Technologie i narzędzia: Amazon AWS, Sylius, Symfony, WordPress, PHP, Python, JavaScript, Docker, GitHub, Jira, Confluence, Figma, Google Workspace, Google AI Studio, narzędzia SEO, rozwiązania AI.

Wybrane osiągnięcia:

- Rozwój platformy obsługującej ponad 800 000 unikalnych użytkowników miesięcznie oraz około 5 000 dostawców produktów.
- Wsparcie ekspansji produktu na 2 rynkach: polskim i włoskim, z uwzględnieniem różnic programowych, językowych i funkcjonalnych dla każdego kraju.
- Wzrost wartości koszyka o 18% dzięki wdrożonym zmianom w UX, funkcjonalnościach i optymalizacji strony.
- Wzrost ruchu organicznego o ponad 80% rok do roku dzięki optymalizacji struktury strony, treści i strategii SEO oraz rozbudowie zespołu SEO.

SZKOLENIA

Scrum Master — kurs rozwojowy,
Akademia Per Se — dr Jerzy Stawicki
i Rafał Zalewski

- Scrum Master po Polsku
- Scrum Master cz. 1 — Fundamenty, Role i Praktyka
- Scrum Master cz. 2 — Wydarzenia, Artefakty i Praktyka

Jira — zwinne zarządzanie projektami

Michał Grycki | strefakursow.pl

- Kurs Jira — zwinne zarządzanie projektami od podstaw
- Kurs Jira — efektywne zarządzanie projektami i automatyzacja

SEO dla zaawansowanych

SEMAHEAD

Prezes Zarządu / Founder

Visio Lab Sp. z o.o. | 01.2023 – obecnie

Software house / agencja web development i e-commerce specjalizująca się w WordPress, WooCommerce, PrestaShop, Symfony/Sylius, integracjach ERP, SEO, automatyzacji procesów oraz praktycznym wykorzystaniu AI w projektach B2B.

- Założyłem i rozwijam spółkę od podstaw, odpowiadając za strategię biznesową, sprzedaż, technologię, finanse, relacje z klientami B2B oraz jakość realizowanych projektów.
- Pozyskuję klientów, prowadzę rozmowy biznesowe, analizuję potrzeby firm i przekładam je na konkretne rozwiązania technologiczne, webowe, e-commerce i automatyzacyjne.
- Zarządzam zespołem stałym, freelancerami oraz współpracą z agencjami partnerskimi, koordynując prace projektowe dla klientów z różnych branż.
- Nadzoruję pełny cykl realizacji projektów: od audytu, strategii cyfrowej i koncepcji, przez wdrożenie, integracje, testy, optymalizację i utrzymanie.
- Odpowiadam za dobór technologii, architekturę rozwiązań, jakość kodu, komunikację z klientami, harmonogramy i opłacalność projektów.
- Wdrażam AI do procesów wewnętrznych, m.in. w obszarze generowania kodu, code review, analizy projektów klientów, automatyzacji zadań i usprawniania pracy developerskiej.
- Koordynuję współpracę z partnerami zewnętrznymi i agencjami przy wspólnych realizacjach.

Wybrane osiągnięcia:

- Obsługa około 40 klientów i realizacja ponad 80 projektów od 01.2023.
- Koordynacja pracy zespołu obejmującego 3 osoby zatrudnione na stałe, 5 freelancerów oraz współpracę z 3 agencjami partnerskimi — łącznie do około 15–20 osób w zależności od skali projektów.
- Realizacja projektów dla klientów biznesowych obejmujących strony www, sklepy internetowe, integracje ERP, automatyzacje, SEO, doradztwo technologiczne i utrzymanie rozwiązań.

Dyrektor ds. marketingu / Product Owner / Lider transformacji cyfrowej

TeleDoctor Sp. z o.o. | 11.2022 – 07.2025

- Odpowiadałem za strategię IT, transformację cyfrową, rozwój platformy internetowej, marketing online i offline oraz nadzór nad dostawcami technologii.
- Rozwijałem narzędzia do obsługi pacjentów, teleporad, rejestracji i komunikacji z przychodnią, dbając o ich użyteczność, dostępność i zgodność z wymaganiami organizacji medycznej.
- Brałem udział w tworzeniu roadmapy, budżetu, wyborze podwykonawców, testowaniu rozwiązań oraz nadzorze nad bezpieczeństwem aplikacji przetwarzających poufne dane.
- Odpowiadałem za kampanie marketingowe online i lokalne działania promocyjne wspierające wzrost liczby pacjentów oraz rozpoznawalność placówek.
- Zarządzałem budżetem marketingowym na poziomie około 5–10 tys. zł miesięcznie, dostosowując kanały i działania do lokalnych celów biznesowych.
- Współtworzyłem nowy odłamek firmy obejmujący stomatologię i prywatną przychodnię specjalistyczną.
- Odpowiadałem za rekrutację i zarządzanie zespołem medycznym, dobór sprzętu, negocjacje z dostawcami, kontrakty, procesy organizacyjne oraz współpracę z partnerami biznesowymi.
- Koordynowałem działania związane z compliance, w tym obszarem RODO i WCAG 2.1.
- Reprezentowałem firmę w relacjach z partnerami, m.in. ŁKS Commercecon Łódź i Gremi Personal.

Wybrane osiągnięcia:

- Wzrost liczby aktywnych deklaracji pacjentów z około 120 000 do ponad 300 000 rok do roku dzięki marketingowi, współpracy z firmami, ofercie telemedycyny i uproszczonemu systemowi rejestracji.
- Wdrożenie innowacyjnych rozwiązań dla placówek POZ, w tym rejestracji deklaracji pacjenta online z integracją Podpisu Zaufanego.
- Uruchomienie placówki stomatologicznej i doprowadzenie jej do rentowności po około 6 miesiącach.

TECHNOLOGIE

- PHP, Symfony, Sylius, WordPress, WooCommerce, PrestaShop, Magento, MySQL, REST API.
- JavaScript, HTML5, CSS.
- Amazon AWS, Google Cloud, Docker, Git, GitHub.
- Jira, Confluence, Trello, ClickUp, Figma, Agile, Scrum, roadmapy produktowe.
- OpenAI API, Claude/Anthropic API, Gemini, Cursor, Google AI Studio, Make, Python scripts, automatyzacje CRM/ERP, chatboty, integracje API.
- Google Analytics, Google Ads, Meta Ads, SEO tools, optymalizacja struktury strony, UX, kampanie online i lokalne.
- RODO, WCAG 2.1, podstawy bezpieczeństwa aplikacji, praca z systemami przetwarzającymi dane poufne.

OSIĄGNIĘCIA

- Rozwój platformy edukacyjnej działającej na rynku polskim i włoskim, obsługującej ponad 800 000 unikalnych użytkowników miesięcznie oraz około 5 000 dostawców produktów.
- Wzrost wartości koszyka o 18% dzięki zmianom w UX, funkcjonalnościach i optymalizacji strony.
- Wzrost ruchu organicznego o ponad 80% rok do roku dzięki przebudowie struktury strony, optymalizacji treści oraz rozwojowi strategii SEO.
- Budowa i rozwój software house'u / agencji web development od podstaw jako Prezes Zarządu Visio Lab Sp. z o.o.; obsługa około 40 klientów i realizacja ponad 80 projektów od 01.2023.
- Koordynacja pracy zespołów i partnerów projektowych liczących łącznie do około 15–20 osób, w zależności od skali realizowanych wdrożeń.
- Udział w transformacji cyfrowej TeleDoctor, w tym rozwój narzędzi online, wdrożenie nowych form komunikacji z pacjentami i wzrost aktywnych deklaracji pacjentów z około 120 000 do ponad 300 000 rok do roku.
- Uruchomienie nowych placówek medycznych i doprowadzenie ich do rentowności: stomatologia po około 6 miesiącach, przychodnia specjalistyczna po około 3 miesiącach.
- Współtworzenie i rozwój firmy produkcyjnej od zera do ponad 600 000 zł rocznych przychodów, przy wzrostach na poziomie około 30–40% rok do roku.
- Realizacja kilkuset projektów webowych, e-commerce, integracyjnych i technologicznych w całej karierze IT.

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych zawartych w dokumentach aplikacyjnych na potrzeby prowadzenia bieżącego procesu rekrutacji, a także przyszłych rekrutacji prowadzonych przez pracodawcę przez okres do 24 miesięcy od dnia ich przekazania. Zgoda obejmuje przetwarzanie danych zgodnie z ustawą z dnia 10 maja 2018 r. o ochronie danych osobowych (Dz.U. 2018, poz. 1000) oraz Rozporządzeniem Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z 27 kwietnia 2016 r. (RODO) w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i swobodnym przepływem takich danych.

Dyrektor zarządzający / Współwłaściciel

Polska Grupa Odzieżowa S.C. | 07.2019 – 11.2022

- Współtworzyłem firmę od podstaw, odpowiadając za strategię rozwoju, ofertę produktową, pozyskiwanie klientów, zarządzanie produkcją i rozwój marek własnych.
- Zarządzałem zespołem produkcyjnym liczącym około 10–12 osób oraz współpracą z około 10 podmiotami podwykonawczymi.
- Koordynowałem proces produkcji, przepływ informacji, rozkład pracy, kontrolę jakości, terminy realizacji oraz rozliczenia pracowników i podwykonawców.
- Budowałem relacje z klientami B2B oraz odpowiadałem za stałe zamówienia, produkcje specjalne i realizację kolekcji dla marek zewnętrznych.
- Wprowadzałem usprawnienia procesowe, metryki wydajności i system zarządzania produkcją, który ułatwił kontrolę etapów pracy, raportowanie i rozliczenia.
- Odpowiadałem za rozwój marek własnych Mastiff Wear i Vesmo, działania marketingowe, sprzedaż oraz obecność na wydarzeniach branżowych i sportowych.
- Dostosowywałem model biznesowy firmy do zmiennych warunków rynkowych w czasie pandemii COVID-19.

Wybrane osiągnięcia:

- Rozwój firmy od zera do poziomu ponad 600 000 zł rocznych przychodów.
- Osiągnięcie wzrostów przychodów na poziomie około 30–40% rok do roku.
- Obsługa około 20–30 klientów miesięcznie oraz produkcja około 10–15 tys. sztuk odzieży miesięcznie.
- Stała współpraca z renomowanymi markami, m.in. 4F, Pitbull, Naoko, Pan tu nie stał.

Web Developer / Lider działu

ECHO Marketing S.J. | 03.2018 – 07.2021

- Tworzyłem i wdrażałem strony internetowe oraz sklepy online, realizując zarówno rozwiązania oparte na CMS, jak i indywidualne funkcjonalności dla klientów biznesowych.
- Brałem udział w konsultacjach z klientami, analizując ich potrzeby i przekładając je na rozwiązania webowe wspierające sprzedaż, komunikację i automatyzację procesów.
- Wspierałem rozwój strategiczny działu, budowę oferty oraz rekrutację nowych członków zespołu.
- Odpowiadałem za wdrażanie procedur usprawniających realizację projektów, utrzymanie stron i organizację pracy zespołu.
- Pełniłem funkcję administratora IT, odpowiadając za sieć lokalną i sprzęt komputerowy w firmie

Programista PHP

IDEA07 Sp. z o.o. / Kropki Kreski Studio / Freelance | 04.2015 – 03.2018

- Projektowałem, wdrażałem i rozwijałem strony internetowe oraz sklepy online, pracując zarówno na gotowych rozwiązaniach szablonowych, jak i projektach dedykowanych.
- Rozbudowywałem serwisy o indywidualne funkcjonalności dopasowane do potrzeb klientów i użytkowników.
- Integrowałem strony internetowe z zewnętrznymi usługami i systemami poprzez API, w tym płatnościami online, CRM, ERP i narzędziami automatyzującymi procesy biznesowe.
- Optymalizowałem kod, wydajność i stabilność wdrażanych rozwiązań.
- Brałem udział w spotkaniach z klientami i wspierałem proces sprzedaży od strony technicznej.



LIST MOTYWACYJNY

Szanowni Państwo,

Od 15 lat jestem związany z IT, a przez ostatnie lata rozwijam swoją ścieżkę jako CTO, lider technologiczny, Product Owner oraz przedsiębiorca technologiczny. Dzięki temu potrafię patrzeć na technologię nie tylko przez pryzmat kodu, architektury i wdrożeń, ale przede wszystkim przez jej realny wpływ na rozwój biznesu, skalowanie produktu, efektywność operacyjną i przewagę konkurencyjną organizacji.

Przeszedłem drogę od programisty PHP i web developera, przez lidera działu, aż po role związane z odpowiedzialnością za technologię, produkt, budżety, zespoły i kierunki rozwoju firm. Ta ścieżka pozwala mi skutecznie komunikować się zarówno z zespołami technicznymi, jak i z zarządem, właścicielami biznesu, partnerami zewnętrznymi oraz klientami B2B. Rozumiem potrzeby biznesowe, ale potrafię też przełożyć je na konkretne decyzje technologiczne, roadmapę produktu, architekturę rozwiązań i mierzalne efekty.

Jako CTO / Dyrektor ds. technologii w ZłotyNauczyciel Sp. z o.o. / Edudoro odpowiadam za strategię technologiczną, rozwój produktu oraz skalowanie marketplace'u edukacyjnego działającego na rynku polskim i włoskim. Platforma obsługuje ponad 800 000 unikalnych użytkowników miesięcznie oraz około 5 000 dostawców produktów. W tej roli zarządzam zespołem IT, współpracą z zewnętrznymi partnerami technologicznymi, budżetem inwestycyjnym oraz rozwojem nowej, bardziej skalowalnej platformy. Wdrożone przeze mnie zmiany w UX, funkcjonalnościach i optymalizacji strony przełożyły się m.in. na wzrost wartości koszyka o 18%, a działania związane z SEO pozwoliły osiągnąć ponad 80% wzrostu ruchu organicznego rok do roku.

Równolegle jako Prezes Zarządu i Founder Visio Lab Sp. z o.o. rozwijam software house / agencję web development i e-commerce, którą założyłem od podstaw. Odpowiadam za strategię biznesową, sprzedaż, finanse, technologię, relacje z klientami B2B, jakość wdrożeń oraz koordynację zespołów i partnerów. Od 2023 roku firma obsłużyła około 40 klientów i zrealizowała ponad 80 projektów, obejmujących m.in. strony internetowe, sklepy e-commerce, integracje ERP, automatyzacje, SEO oraz doradztwo technologiczne.

W TeleDoctor Sp. z o.o. odpowiadałem za strategię IT, rozwój platformy internetowej, marketing, nadzór nad dostawcami technologii, wdrażanie narzędzi do obsługi pacjentów oraz budowę nowych struktur biznesowych. Efektem działań był m.in. wzrost liczby aktywnych deklaracji pacjentów z około 120 000 do ponad 300 000 rok do roku, wdrożenie rejestracji deklaracji pacjenta online z integracją Podpisu Zaufanego oraz automatyzacja komunikacji z pacjentami.

Moim atutem jest umiejętność łączenia technologii, produktu, AI, automatyzacji i biznesu. Pracuję z rozwiązaniami opartymi m.in. o PHP, Symfony, Silius, WordPress, WooCommerce, PrestaShop, Magento, AWS, Google Cloud, Docker, GitHub, Jira, Confluence, Figma, Python, JavaScript oraz narzędzia AI, takie jak OpenAI API, Claude/Anthropic API, Gemini, Cursor czy Google AI Studio. Aktywnie rozwijam automatyzacje wspierające obsługę klienta, analizę projektów, code review, procesy developerskie, integracje API oraz wewnętrzne narzędzia zwiększające efektywność zespołów. Wnoszę do organizacji połączenie kompetencji technicznych, produktowych i menedżerskich. Potrafię budować i rozwijać zespoły, planować technologię zgodnie z celami biznesowymi, podejmować decyzje oparte na danych, usprawniać procesy oraz wdrażać rozwiązania, które realnie wspierają wzrost firmy. Obecnie rozwijam również kompetencje zarządcze w ramach studiów Executive Master of Business Administration, obejmujących m.in. strategię, leadership, zarządzanie zmianą, cyberbezpieczeństwo, compliance, ryzyko, AI w pracy menedżera oraz zarządzanie wartością przedsiębiorstwa.

Chciałbym wykorzystać swoje doświadczenie w organizacji, która szuka osoby potrafiącej połączyć perspektywę technologiczną z biznesową, rozwinąć obszar IT, skalować produkt, wdrażać automatyzacje, budować efektywne zespoły i przekładać strategię firmy na konkretne działania technologiczne. Z przyjemnością przedstawię szerzej swoje doświadczenie podczas rozmowy.

Z poważaniem,
Piotr Tomczak