

ALES MILEIKA

Marketplace Growth Manager | E-commerce & Sales Development

Warszawa | praca zdalna / hybrydowa | +48 731 232 634 | alesmil1000@gmail.com | [linkedin.com/in/ales-mileika](https://www.linkedin.com/in/ales-mileika)

PROFIL ZAWODOWY

Marketplace Growth Manager z ponad 3-letnim doświadczeniem w samodzielnym prowadzeniu i rozwijaniu sprzedaży na europejskich marketplace'ach. Skaluję kanały na podstawie danych, łącząc optymalizację ofert i reklamy z analizą kosztów, cen, dostępności oraz rentowności. Uruchamiałem nowe kanały sprzedaży, zarządzałem katalogiem ponad 2000 SKU i automatyzowałem procesy. Mam praktyczne doświadczenie z Amazon, Allegro oraz marketplace'ami branżowymi w Polsce i Europie.

KLUCZOWE KOMPETENCJE

Marketplace i rozwój kanału: Amazon Seller Central, Allegro, eBay, Ceneo, Empik, Leroy Merlin, Castorama, Media Expert; oferty, ceny, stany, promocje i dostępność.

Analityka i rentowność: obrót, koszt zakupu netto, VAT, opakowania, dostawa, prowizje i reklama; porównywanie opłacalności kanałów, KPI, ROAS, ACOS/TACOS, Excel.

Amazon i operacje: Account Health, PPC, SEO, Search Terms, FBA/FBM, dostępność zapasów, problemy ofert i współpraca z supportem platform.

Automatyzacja i performance: Python, REST API, Playwright, BaseLinker, Sellasist; Google Ads, Performance Max i Merchant Center jako kompetencje uzupełniające.

DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE

E-commerce & Marketplace Manager (zakres funkcjonalny) | PoliGreen / e-szklarnia.pl | 04.2024-08.2026

- Samodzielnie rozwijałem sprzedaż na ponad 10 kanałach, obejmując oferty, ceny, promocje, dostępność, reklamę i bieżącą analizę wyników; rekomendowałem nowe kanały i działania na podstawie potencjału oraz ryzyka biznesowego.
- Obliczałem ekonomikę kanałów z uwzględnieniem kosztu zakupu netto, VAT, opakowań, dostawy, prowizji platform i wydatków reklamowych; porównywałem rentowność i wskazywałem działania zwiększające opłacalność.
- Uruchomiłem i rozwijałem Leroy Merlin oraz Castorama: w pierwszych pięciu miesiącach 2026 r. osiągnęły odpowiednio ponad 270 000 PLN i 66 000 PLN obrotu. Uruchomiłem także kanały Media Expert i Morele, oceniając ich dalszy potencjał na podstawie wyników.
- Rozwinąłem Amazon.de do ponad 15 000 EUR miesięcznego obrotu. Optymalizacja Amazon PPC zwiększyła ROAS z ok. 4,6 do 8 w wybranych okresach, a działania nad ofertami i przyczynami zwrotów obniżyły ich poziom z ok. 5% do 1%.
- Cztery produkty osiągały pozycje TOP 2 w swojej kategorii na Amazon.de; optymalizowałem tytuły, opisy, słowa kluczowe, zdjęcia i kampanie, dbając o spójność ofert oraz konwersję.
- Zarządzałem katalogiem ponad 2000 SKU, w tym cenami i dostępnością. Automatyzacja zmian cen promocyjnych skróciła operację z ok. 2 godzin do 5 minut; zbudowałem też monitoring konkurencji i analizę ofert przez API.
- Współpracowałem z marketingiem, sprzedażą, logistyką, magazynem, IT i księgowością oraz uczestniczyłem w migracji procesów z BaseLinker do Sellasist.

Amazon Marketplace Specialist | Maxler | 06.2023-04.2024

- Rozwijałem sprzedaż na Amazon DE, FR, IT, ES, PL, NL i BE oraz samodzielnie uruchamiałem oferty na nowych rynkach.
- Optymalizowałem listingi i SEO z użyciem Helium 10; analizowałem sprzedaż i reklamy w raportach Amazon oraz dashboardach.
- Konfigurowałem kampanie Amazon PPC pod cele ROAS/ACOS oraz zarządzałem operacjami FBA i dostępnością zapasów.

NARZĘDZIA

Amazon Seller Central, Allegro, eBay, Ceneo Ads, Google Ads, Performance Max, Merchant Center, GA4, GTM, Excel, BaseLinker, Sellasist, WooCommerce, PrestaShop, Helium 10, Python, REST API, Playwright

WYKSZTAŁCENIE I JĘZYKI

WSKZ - Administracja, studia magisterskie w trakcie (planowane ukończenie: 2027) | **Akademia Ekonomiczno-Humanistyczna w Warszawie** - Zarządzanie Bazami Danych, licencjat (2019-2024)

Polski - C1 (biegłość zawodowa) | **Angielski** - B2 | **Rosyjski i białoruski** - ojczyste

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych zawartych w CV na potrzeby procesu rekrutacji, zgodnie z obowiązującymi przepisami o ochronie danych osobowych.