



Michał Barjasz



O mnie!

Pasjonuje mnie miejsce w którym software spotyka się z hardwarem. Na co dzień pracuję jako technik obiektu — instalacje elektryczne, chłodnicze, systemy SSP. Po godzinach buduję aplikacje webowe, silniki grafów wiedzy systemy oparte o sztuczną inteligencję. Uważam że nowa rewolucja technologiczna wymaga ludzi którzy rozumieją obie strony — i kabel, i kod.



Umiejętności

Budowanie z AI

- Python — skrypty, automatyzacja, analiza danych
- AI-augmented development — Claude, Cursor, MCP, API
- Orkiestracja agentów AI — prompt engineering, workflow
- Projektowanie systemów — architektura, audyt, testy

Techniczne

- Elektryka (SEP)
- Chłodnictwo i klimatyzacja
- Systemy SSP
- Zarządzanie przeglądami technicznymi

Marketing i sprzedaż

- Lejki marketingowo-sprzedażowe
- Kampanie reklamowe
- Doradztwo B2B

Pozostałe

- Język angielski B2
- Prawo jazdy kat. B



DOŚWIADCZENIE

Technik Obiektu · Engie · 12.2024 – 04.2026

utrzymanie obiektów: hala logistyczna 100 000 m², kompleks biurowy 37 000 m²

Diagnostyka i naprawa instalacji elektrycznych, hydraulicznych, HVAC

Testy i kontrola systemów SSP, przeglądy prewencyjne wg harmonogramu

Koordynacja serwisów specjalistycznych, dokumentacja techniczna
Obchody, identyfikacja zagrożeń, prowadzenie protokołów serwisowych

Technik Serwisowy · Electropoint · 03.2024 – 12.2024

Mobilna obsługa techniczna wielu lokalizacji — obiekty magazynowe, zakład produkcyjny AMCOR

Naprawy instalacji, konserwacja infrastruktury, usuwanie awarii
Samodzielne planowanie tras i priorytetyzacja zgłoszeń serwisowych

Prace ogólnobudowlane i wykończeniowe

Menadżer ds. Marketingu i Sprzedaży · Progress Up · 06.2023 – 02.2024

Budowa działu sprzedaży od zera w agencji marketingowej
Prospecting, przygotowanie bazy leadów, sprzedaż usług marketingowych

Tworzenie projektów stron i opieka nad procesem budowy sklepów internetowych

Opracowanie strategii i procesu sprzedażowego agencji

Doradca ds. Marketingu Internetowego · WeNet Group · 10.2022 – 06.2023

Sprzedaż konsultacyjna rozwiązań marketingu internetowego B2B
Przygotowywanie strategii marketingowych dla klientów
Negocjacje i przedłużanie kontraktów, zarządzanie portfolio klienta
Obsługa posprzedażowa



WYKSZTAŁCENIE

Magisterka — Zarządzanie · SAN · w trakcie Specjalizacja:

Modelowanie predykcyjne w strategii zrównoważonego rozwoju (CSR)

Licencjat — Zarządzanie e-commerce/marketing · SAN · 2021–2024
Praca licencjacka: Wykorzystanie SEO i SEM w promocji sklepu internetowego

CERTYFIKATY

- Podstawy marketingu internetowego — Google
- Python for Everybody — University of Michigan
- RAG and Agentic AI — IBM
- Uprawnienia SEP



Kontakt

Adres: ul Tuszyńska 15/60, 93-011

Łódź, Poland

Tel. numer: 509 709 055

E-mail: alamlanarski@gmail.com