

BARBARA SOCHA

03-986 Warszawa, ul. Sęczkowa 110a | +48 603 88 6656

socha.barbara@gmail.com

ur. 12. maja 1974, w Katowicach

PROFIL

Dyrektor ds. marketingu i komunikacji z ponad 20-letnim doświadczeniem w branży usług informatycznych.

Umiejętności w obszarze zarządzania marketingiem, strategii marketingowych, komunikacji korporacyjnej, strategii biznesowych i zarządzania ludźmi.

Specjalność: marketing B2B, marketing treści (content marketing), digital marketing, generowanie leadów, zarządzanie projektami marketingowymi, social media, wydarzenia, strategia marketingowa, public relations, społeczna odpowiedzialność biznesu (CSR), komunikacja wewnętrzna, komunikacja zewnętrzna, komunikacja dla członków zarządów, zarządzanie kryzysowe i wsparcie sprzedaży

WYKSZTAŁCENIE

Studia doktoranckie o profilu ekonomiczno-społecznym, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, 2010-2013,

publikacje naukowe:

Zagadnienia polskiej polityki prorodzinnej na tle wybranych państw Unii

Europejskiej, w : Z zagadnień transformacji i integracji gospodarczej, Janusz

Kaliński, Oficyna Wydawnicza SGH w Warszawie, Warszawa 2013,

Social policy in the European Union - theory and practice, w: Economic Papers 46,

Warsaw School of Economics, Institute for International Studies, Warszawa 2012,

Dziennikarstwo, studia podyplomowe, Uniwersytet Warszawski, 2000-2001

Finanse i Bankowość, magister, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, 1993-1998

Międzynarodowe Stosunki Polityczne i Gospodarcze, magister, Szkoła Główna

Handlowa w Warszawie, 1993-1998

DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE

Współpraca projektowa z Fundacją Mamy i Taty

czerwiec 2018 - obecnie

Współpraca przy projektach badawczych oraz koordynacja kampanii społecznych Prezes Stowarzyszenia Ruch 4 Marca

Dyrektor Marketingu ds. sektora przemysłowego, IBM Europa Środ.-Wsch.

marzec 2017 - kwiecień 2018

Zarządzanie zespołem specjalistów ds. marketingu w krajach Europy Środ.-Wsch.

Planowanie i strategia marketingowa

Zarządzanie międzynarodowymi projektami marketingowymi: projektowanie

kampanii, digital marketing, marketing F2F, zarządzanie współpracą z agencjami

Dyrektor marketingu ds. rozwiązań cloud, IBM Europa Środ.-Wsch.

maj 2013 - luty 2017

Zarządzanie zespołem specjalistów ds. marketingu dla rozwiązań typu cloud

w krajach Europy Środ.-Wsch.

Planowanie i strategia marketingowa dla rozwiązań typu cloud

Zarządzanie międzynarodowymi projektami marketingowymi: projektowanie

kampanii, digital marketing, marketing F2F, zarządzanie współpracą z agencjami

BARBARA SOCHA

03-986 Warszawa, ul. Sęczkowa 110a | +48 603 88 6656
socha.barbara@gmail.com

DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE

Dyrektor ds. marketingu i komunikacji, IBM Polska i Kraje Bałtyckie
maj 2012 - maj 2013

Zarządzanie zespołem ponad 30 specjalistów ds. marketingu we wszystkich dyscyplinach marketingowych,
Strategia biznesowo-marketingowa dla IBM Polska i Krajów Bałtyckich,
Komunikacja wewnętrzna i zewnętrzna, komunikacja dla członków zarządu,
zarządzanie kryzysowe,
Wsparcie sprzedaży dla wszystkich linii produktowych i terytoriów
Zarządzanie marką, Społeczna odpowiedzialność biznesu (CSR)

Kierownik ds. marketingu usług IT (GTS), IBM Polska
maj 2006- kwiecień 2012

Zarządzanie marketingiem
Strategia i planowanie
Realizacja kampanii marketingowych
Mierzenie efektywności kampanii marketingowych
Kierowanie zespołem specjalistów ds. marketingu usług (GTS),
Kluczowe osiągnięcia:
- eventy VIP dla kluczowych klientów IBM („Noce Świętojańskie”)
- CEMAAS IBM GTS Best Campaign Award in 2006 – nagroda dla najlepszej kampanii GTS w regionie CEMAAS
- Projekt CIO Study w Polsce, 2009 - Certificate of Recognition by the Global GTS Vice President, IBM Corp., IBM Poland Value Award

Public Relations Officer, IBM Polska
wrzesień 2000 - kwiecień 2006

Rzecznik prasowy IBM
Kierowanie zespołem specjalistów ds. komunikacji
Relacje z mediami
Komunikacja wewnętrzna
Kreowanie wizerunku dyrektora generalnego
Zarządzanie kryzysowe
Społeczna Odpowiedzialność Biznesu (CSR)

BARBARA SOCHA

03-986 Warszawa, ul. Sęczkowa 110a | +48 603 88 6656
socha.barbara@gmail.com

Specjalista ds. marketingu i komunikacji, IBM Polska
styczeń 1999 – sierpień 2000

Planowanie i realizacji kampanii marketingowych korporacyjnych i produktowych
(reklama, marketing bezpośredni, telemarketing, wydarzenia, itp.)

Realizacja kampanii PR

Współpraca z agencją PR

Junior Sales Manager, NCR Poland

kwiecień 1997 – grudzień 1998

sprzedawca rozwiązań w sektorze bankowym w Polsce

INNE UMIEJĘTNOŚCI

Wysoko rozwinięte umiejętności komunikacyjne

Zdolność do pracy pod presją

Przywództwo i zarządzanie ludźmi

Zdolności organizacyjne i rozwiązywanie problemów

Umiejętności analitycznego i strategicznego myślenia

Język angielski – znajomość płynna