



ŁUKASZ CZAJKOWSKI

HEAD OF GROWTH AT SODA - SOFTWARE
DEVELOPMENT ASSOCIATION POLAND

MOJE DOŚWIADCZENIE

Od skończenia studiów pracuję na styku biznesu i sfery publicznej. Zaczynałem w specjalnej strefie ekonomicznej, która rozwinęła pod Wrocławiem klaster LG. Następnie kilka lat działałem w firmie doradczej JP Weber, gdzie pracowałem przy projektach doradztwa strategicznego i realizacji inwestycji zagranicznych w Polsce. W latach 2014 – 2017 kierowałem w Agencji Rozwoju Aglomeracji Wrocławskiej zespołem odpowiedzialnym za promocję gospodarczą miasta, gdzie wzmocniłem probiznesowe podejście zespołu i uruchomiłem lub rozwinąłem tak kilka ciekawych projektów. Kolejno byłem community managerem w ABSL, związku pracodawców korporacji z sektora nowoczesnych usług w Polsce. Obecnie jestem head of growth w SoDA - Software Development Association Poland. Moje doświadczenie i umiejętności trudno jednoznacznie sklasyfikować. Można stwierdzić, że jestem generalistą z obszaru business i community development o bardzo mocnym nastawieniu na budowę relacji.

KOGO SZUKAM

Z racji mojego doświadczenia nie będę dobrym mentorem dla osób, które mają bardzo konkretne plany, związane z wyspecjalizowaną ścieżką. Moje doświadczenie i wiedza będą bardziej przydatne dla osób chcących „połączyć wątki”, szukających swojej przyszłości w obszarach „na styku” różnych sektorów i branż. Jednocześnie od zawsze bardziej chciałem, aby moja praca miała na celu coś więcej niż tylko zarabianie pieniędzy dla siebie czy firmy dla której pracuję. Tymi rzeczami było ściąganie nowych inwestorów i miejsc pracy, tworzenie lub rozwijanie lokalnych społeczności i powiązań, inicjatywy, które w sensowny sposób przyczyniają się do rozwoju (przede wszystkim gospodarczego) regionu i kraju. Z takimi osobami chciałbym też współpracować, tzn. szukającymi „bigger picture” i chcącymi zrobić coś więcej. Lubię pracować z osobami dobrze zorganizowanymi, które dbają o jakość swojej pracy.

JAK MOGĘ POMÓC

Jeżeli sam nie będę mógł odpowiedzieć na jakieś pytanie, naświetlić jakiegoś tematu to na pewno znam kogoś, kto może to zrobić. Jeżeli uda nam się w ramach programu wypracować sensowne wyniki i osiągnąć sensowne wnioski będę w stanie skontaktować Cię z organizacją, człowiekiem, który będzie Ci w stanie pomóc w dalszych krokach. Poza powoływaniem się na znajomości będę mógł też pomóc:

- W rozwijaniu Twoich umiejętności, związanych z networkingiem i business development;
- Zrozumieniu jak trzeba rozmawiać z managerami z korpo, startupowcami czy urzędnikami;
- Lepszemu strukturyzowaniu projektów, nad którymi pracujesz;
- Umiejętności organizacji wydarzeń (np. eventy biznesowe);

Pewnie może być tego o wiele więcej, każdorazowo potencjalne korzyści i płaszczyzny współpracy dają się najlepiej zidentyfikować w relacji indywidualnej, jak już lepiej zrozumie się potrzeby i możliwości. Sam też bardzo chętnie się nauczę nowych rzeczy. Z racji tego gdzie pracowałem i pracuję mam styczność z bardzo dużą ilością ludzi, firm i inicjatyw, dlatego też ilość tematów w których się orientuje jest dość szeroka, ale w większości z nich dysponuję wiedzą niekoniecznie specjalistyczną.

MÓJ STYL PRACY

Jestem mocno zorientowany na cel i „dowodzenie” jednocześnie nie lubię wykonywać bezcelowej czy bezsensownej pracy. Jeżeli coś robię to zawsze definiuję „WHY” tej pracy. Oczywiście czasami tym „WHY” jest to, że szef kazał i taką pracę też czasami trzeba wykonać. Świadomość celu działania pozwala mi na szybką i jasną strukturyzację tematu / projektu, a następnie ułożenie planu, ustalenie potrzebnych zasobów i zdefiniowanie harmonogramów. Jednym słowem w pracy jestem konkretny. Cenię sobie jasność i otwartość komunikacji oraz precyzyjne wyrażanie myśli. Jeżeli ktoś nie potrafi wytłumaczyć swojego projektu / pomysłu w kilku zdaniach to znaczy, że sam go nie do końca rozumie. Przywiązuję wysoką wagę do jakości efektów pracy, nie lubię uczestniczyć w przedsięwzięciach i projektach, które są byle jakie lub mają byle jakie efekty.

A POZA TYM...

Nie noszę bullshitu i cwaniactwa. Bardzo dobrze pracuje mi się z ludźmi „ogarniętymi”. Lubię bezpośredni styl komunikacji, jednocześnie zupełnie nie mam szacunku do tych, którzy muszą budować swój autorytet na terrorze, krzyku czy też obrażaniu innych.

PODSTAWOWE INFORMACJE

SPECJALIZACJA

Business Development
Community Management
Networking

OBSZARY DZIAŁAŃ

Nowe technologie
Sektor prywatny i publiczny

DALSZE INFORMACJE

<https://www.linkedin.com/in/lukasz-czajkowski-pmp-b474812/>



BIPS
Biznesowy Indywidualny
Program Studiów



Uniwersytet Ekonomiczny
we Wrocławiu