

Shawn Stefaniak

AI & Automation Engineer · CTO w PYROX AI, LLC

Polska (praca zdalna) · +48 662 941 108 · shawnstefaniak@pyroxai.com · linkedin.com/in/shawnstefaniak

Buduję automatyzacje, które idą na produkcję i zostają tam na lata. Nie prototypy. Ostatnie dwa lata to kilkanaście wdrożeń dla firm z e-commerce, usług i logistyki — n8n, Make, własne API, LLM. Całą infrastrukturę pod nie utrzymuję za około 14 dolarów miesięcznie. To nie ciekawostka, tylko sposób, w jaki liczę koszt każdego rozwiązania proponowanego klientowi.

Wcześniej dziesięć lat sprzedawałem na Amazonie i Allegro. Zanim zacząłem automatyzować cudze procesy, robiłem te procesy ręcznie. Wiem, gdzie boli.

WYBRANE WDROŻENIA PRODUKCYJNE

Automatyzacja katalogu — sprzedawca Amazon FBA, Niemcy

2065 produktów pod stałym nadzorem, około 160 tys. EUR obrotu w cyklu 30-dniowym. Pipeline: pobranie danych, walidacja zgodności z przepisami EU (GPSR, alergeny, HCPR), aktualizacja listingów. 73 testy automatyczne pilnują, żeby zmiana w jednym miejscu nie wysadziła katalogu.

System pozyskiwania leadów — firma remontowa, USA

902 leady w bazie, 171 zakwalifikowanych jako gorące. Panel operatora, API i n8n. Scoring robi LLM, nie reguły if/else. Obsługuje realny zespół sprzedaży.

Cockpit do cold callingu

5235 leadów w jednym widoku. Handlowiec dzwoni, system sam zapisuje wynik i planuje kolejny kontakt. Cel był prosty: zero przeklikiwania między zakładkami.

Sklep i katalog dla producenta — PL, DE, EN

1258 SKU zscrapowanych z rozproszonych źródeł, 25 kart produktowych opracowanych ręcznie jako wzorzec jakości. Wdrożenie 8 tys. USD plus utrzymanie.

Krócej: platforma szkoleniowa z płatnościami Stripe (7 klientów, 53 testy) · booking i dyspozytornia dla przewoźnika lotniskowego · system rozliczeń telewizji osiedlowej (~341 abonentów).

CZYM PRACUJĘ

- **Automatyzacja** — n8n self-hosted produkcyjnie, Make, webhooks, cron, kolejki
- **AI/LLM** — Claude, Groq, Gemini, modele lokalne na serwerze 512 GB · RAG na pgvector i Qdrant · structured output, nie „chatbot na doklejkę”
- **Backend** — Python, FastAPI, Pydantic, PostgreSQL, Supabase
- **Frontend** — Next.js, TypeScript, Tailwind, shadcn/ui
- **Infrastruktura** — Docker, Cloudflare (Tunnels, Pages, Workers AI), VPS, Stripe, Twilio
- **Integracje** — Amazon SP-API, Allegro, eBay, Kaufland, BaseLinker, Google Workspace

Zasada, której się trzymam: najpierw sprawdzam, czy proces w ogóle powinien istnieć. Automatyzacja złego procesu daje szybciej zły wynik.

DOŚWIADCZENIE

CTO · PYROX AI, LLC — Illinois, USA · 2024 – obecnie

Współprowadzę dwuosobową firmę technologiczną, odpowiadam za całość techniczną: architekturę, wdrożenia, utrzymanie. Pracuję z klientem od pierwszej rozmowy do odbioru — sam robię discovery, sam wyceniam, sam dowożę. Klienci to firmy 5–50 osób, zwykle bez własnego działu IT. Budżety wdrożeń 1–35 tys. USD.

Specjalista E-commerce · Unitrailer — I 2024 – IX 2024

Operacje na Amazon, Allegro, eBay, Kaufland. Kampanie PPC pod zadany ACoS. Wdrożenia, które podniosły efektywność sprzedaży o 40%. Zbudowałem automatyczne raportowanie konkurencji — pierwszy raz, kiedy zamiast robić robotę ręcznie, napisałem skrypt.

Manager E-commerce · Webinterpret — IX 2023 – II 2024

Strategie sprzedaży na rynek polski i zagraniczny. Optymalizacja treści i procesów sprzedażowych.

Wcześniej w e-commerce — Blue Shadow (marketplace, 2023) · Faina Lifestyle (Amazon DE, 2022–2023) · TNC Pets (Amazon, eBay, BaseLinker, ekspansja DE/FR/IT/ES/SE, 2019–2023). Własne firmy od 2014: serwis iPhone'ów, e-commerce.

WYKSZTAŁCENIE, CERTYFIKATY, JĘZYKI

Associate Degree, Technologia CNC — Gateway Technical College (2010–2011) · Język angielski i literatura — MATC (2007–2010)

Certyfikaty Amazon Ads: Marketing Cloud, DSP Campaigns, Retail Ads, Campaign Optimization, Video Ads, Ads Foundations · LinkedIn Marketing Strategy · TESOL/TEFL (120 h)

Angielski — native (20 lat w Chicago). Polski — ojczysty.

DLACZEGO AKURAT NOCODEWORK

Czytałem wasze „zaczynamy od biznesu, nie od narzędzia”. Robię tak samo, tylko sam, w dwuosobowej firmie — i widzę sufit. PYROX AI prowadzę dalej, to mój projekt długoterminowy. Ale buduję głównie dla rynku amerykańskiego i chcę robić poważniejsze wdrożenia po polsku, w zespole, w którym ktoś inny też umie powiedzieć klientowi „tego nie róbmy”.

Wasze case studies czytałem po kolei. Wielton — dwa dni zamiast setek godzin. To ta sama robota, którą robię, tylko na większej skali. I nie boję się klienta: ostatnie dwa lata to głównie moje rozmowy sprzedażowe, moje wyceny i moje pomyłki w wycenach.

— Shawn