

# European Digital Commerce Poland: rozwój e-commerce przyspiesza

17 czerwca 2021 / online

wstęp bezpłatny

**Udział bezpłatny | Rejestracja trwa do 16 czerwca do godz. 11.00!**



## CEL

Pandemia i związane z nią ograniczenia gospodarcze zmieniły preferencje konsumentów i przyspieszyły rozwój zakupów w niespotykanym wcześniej tempie. E-commerce stał się dla firm wiodącym kanałem sprzedaży, bez którego trudno dziś sobie wyobrazić konkurencyjną, dobrze prosperującą przedsiębiorstwo w branży handlu detalicznego. Cyfrowa rewolucja wymaga ciągłej adaptacji do nowych warunków i poszukiwania nowych rozwiązań. Konferencja European Digital Commerce jest odpowiedzią na potrzeby i okazją do poznania najbardziej efektywnych strategii i narzędzi związanych z e-handlem.

Podczas konferencji omawiane będą najważniejsze trendy i zagadnienia branży e-commerce jak m.in. sprzedaż wielokanałowa, collaborative commerce, rola marketplace'ów, kształtowanie procesu zakupowego, rozwój technologii pomocnej w handlu online, ekspansja na międzynarodowe rynki. Opowiedzą o nich eksperci specjalizujący się zarówno w rynku polskim, jak i zagranicznym. Ich wystąpienia, a także panele dyskusyjne pozwolą uczestnikom lepiej poznać najważniejsze trendy na rynku e-commerce i będą inspiracją do wdrożenia nowych rozwiązań w swoich firmach.

### Dzięki udziałowi w konferencji, uczestnicy:

- dowiedzą się jak opracować skuteczną strategię sprzedaży online uwzględniając najważniejsze rynkowe czynniki
- poznają innowacyjne narzędzia, technologie i rozwiązania gwarantujące największy zwrot z inwestycji
- zdobędą wiedzę na temat najlepszych praktyk czołowych ekspertów branży
- dowiedzą się jakie trendy będą kształtowały handel online w najbliższych miesiącach i latach
- poznają nowe ścieżki dotarcia do klientów
- pogłębią swoją wiedzę na temat zarządzania sprzedażą online

### Uczestnikom gwarantujemy:

- wysoki poziom merytoryczny wystąpień

MASZ PYTANIE?  
**ZADZWOŃ!**  
22 333 97 77



# European Digital Commerce Poland: rozwój e-commerce przyspiesza

- udział uznanych ekspertów branży e-commerce, dzielących się wiedzą i unikalnym doświadczeniem
- możliwość współuczestniczenia w dyskusjach i zadawania pytań

## Do udziału w konferencji zapraszamy:

- właścicieli firm i prezesów
- dyrektorów, kierowników, menedżerów działów obszarów e-commerce
- producentów działających w obszarze e-commerce
- koordynatorów e-commerce w swoich organizacjach
- przedstawicieli działów sprzedaży
- menedżerów odpowiedzialni za rozwój e-biznesu i strategię zwiększania przychodów
- dostawców usług związanych z e-commerce (m.in. płatności, dostawy, technologie)

Wydarzenie objęte jest akredytacją DIMAQ, co oznacza, że uczestnicząc w nim posiadacze certyfikatów otrzymują punkty recertyfikacyjne. DIMAQ to międzynarodowy program weryfikacji i certyfikacji kompetencji digital marketingowych. Więcej informacji TUTAJ.

Uczestnik z ważnym certyfikatem DIMAQ otrzyma **20 pkt**, prelegent – **40 pkt**.







## PROGRAM

Czwartek, 17 czerwca

### Część I


10:00

#### POWITANIE UCZESTNIKÓW

-  Łukasz Korycki, zastępca redaktora naczelnego, Puls Biznesu
-  Zbigniew Nowicki, co-managing director, Bluerank, VTEX Partner

10:15


#### Najsilniejsza waluta świata

-  Jakub Wojtakajtis, dyrektor ds. spraw Strategii i Zarządzania Danymi w OLX EUROPE, segment motoryzacyjny

- Dlaczego Jean-Baptiste Alphonse Karr miał rację mówiąc, że im bardziej rzeczy się zmieniają, tym bardziej pozostają takie same?
- Wszyscy mówią, że pandemia zmieniła świat. Czy rzeczywiście?
- Co łączy lody Ekipy, Elona Muska i zakup samochodu używanego?
- W jaką walutę zainwestować, by odnieść sukces?

10:45

#### Key Speech: 10 global trends that will help you expand your business in 2021

-  Cristi Movilă, The Growth Leader for Central and Eastern Europe of VTEX

Given that in 2021 we should no longer think about how to go online and what to do there, but rather think beyond traditional e-commerce, we have brought together 10 of the best global trends on how to scale your business and to have exponential increases.

We have analyzed the major companies from over 30 countries, businesses with millions of monthly orders and we have summarized the 10 trends to keep in mind for the development of your online business.

11:15

#### Jak zacząć sprzedaż w ecommerce?

-  Kamila Grotowska, Education and Merchant Development Leader, Allegro





MASZ PYTANIE?  
ZADZWOŃ!  
22 333 97 77



- Co warto wziąć pod uwagę przed rozpoczęciem sprzedaży?
- Tajniki najlepszych sprzedawców.
- potencjał Allegro w sprzedaży online.

11:45

## Rola marketplace w strategii rozwoju e-commerce

-  *Karol Ignatowicz, Chief E-commerce and Customer Value Officer, członek zarządu w Grupie Empik*
-  *Marta Mikliszańska, Head of Public Affairs & Sustainability, Allegro.pl*
-  *Iwona Wojna, eCommerce and Customer Digital Manager, Central Europe and Greater Balkans, PepsiCo Poland*
-  *Piotr Baranowicz, Vice President, AUTO1 Group CEE*

Moderator dyskusji: *Łukasz Korycki, zastępca redaktora naczelnego, Pulsu Biznesu*

- Szybsze dotarcie do klientów, niższe koszty wejścia - jakie korzyści dla e-sklepów ma obecność w marketplace'ach.
- Rozwój marketplace - miejsca, gdzie klienci odkrywają i kupują produkty.
- Co preferują konsumenci i jak nie utonąć w morzu produktów?
- Jak zarządzać doświadczeniem zakupowym w marketplace'ach?
- Szeroki asortyment czy większa specjalizacja branżowa? Który kierunek wybrać?

12:30

## PRZERWA KAWOWA

### Część II

13:00

## Redefinicja podejścia do zaawansowanych narzędzi digital marketingowych

-  *Marta Kusowska, Senior Google Marketing Platform Consultant Full Stack Expert*

W czasach przed pandemią, zaawansowane narzędzia digital marketingu zarezerwowane były głównie dla tzw. "dużych graczy", bądź firm, które współpracowały z "największymi" dostawcami. W dobie pandemii covid-19 redefinicji podejścia do biznesu dokonali nie tylko sami przedsiębiorcy, ale również dostawcy technologii.


Z prelekcji dowiesz się jakie możliwości martech mają obecnie podmioty które postanowiły rozwinąć internetową gałąź swojego biznesu oraz jak wyróżnić się w gąszczu internetowych reklamodawców:

- integrując odpowiednie narzędzia martech na przykładzie technologii Google Marketing Platform;
- ujednocając konwersje pochodzące z różnych źródeł pozyskiwania ruchu;
- rozwijając własne first-party.



13:30

## reCommerce i ecoCommerce - rekonesans secondhand'ów i ekologia w Internecie

 *Dr hab. Arkadiusz Kawa, dyrektor Łukasiewicz – Instytutu Logistyki i Magazynowania, profesor Wyższej Szkoły Logistyki*

- Co nie jest eko w e-commerce?
- Co zrobić, aby prowadzić bardziej zrównoważony biznes?
- Trendy ekologiczne w e-commerce.
- Sprzedaż i wypożyczanie używanych rzeczy przez Internet

14:00

## Ekspansja - jak się przygotować do działalności na zagranicznych rynkach, jak zdobyć zaufanie klientów w nowym środowisku?

 *Bogusław Kwiatkowski, Board Member, COO, Answer.com*

- Na własną rękę, czy na lokalnej platformie - od jakiej skali działalności optaca się zakładanie własnego sklepu internetowego w języku kraju, w którym sprzedajemy, a kiedy lepiej korzystać z lokalnych platform e-handlowych.
- Lokalne uwarunkowania i regulacje na poszczególnych rynkach, atrakcyjnych z perspektywy polskich graczy e-commerce - na co trzeba zwrócić uwagę – technologie, przepisy, kadry, logistyka itd.
- Jak sfinansować ekspansję? Banki, instytucje publiczne, inne formy wsparcia?

14:30


## Customer Experience. Nowoczesna ścieżka zakupowa w rzeczywistości omnichannel - jak pandemia zmieniła dotychczasowe wzorce?

 *Bartosz Lechowski, Customer Experience Executive, Play*

 *Paweł Kuźma, E-Commerce & TradeMarketing Director, MediaMarkt*

 *Anna Sikorska, Head of D2C eCommerce Europe, Reckitt*

 *Patryk Dolewa, dyrektor IT, Gemini Polska*

 *Michał Sacha, członek zarządu, dyrektor marketingu, digital, IT, e-commerce i usług finansowych, Carrefour Polska*

 *Jakub Seifert, Head of Acquiring and Business Relationship Management, PayU*

*Moderator: Zbigniew Nowicki, co-managing director, Bluerank, VTEX Partner*


- Pandemia spowodowała, że przez internet zaczęliśmy kupować również dobra, po które wcześniej chodziliśmy do sklepu (np. produkty spożywcze), jakie działania powinni lub podjęli e-sprzedawcy, aby ułatwić klientom wybór produktów charakteryzujących się np. smakiem, a nie dającym się wymierzyć w centymetrach rozmiarem?
- Ostatni rok to czas napływu do sieci kupujących, którzy wcześniej woleli zakupy w realu (np. seniorzy). Jaką ścieżką powinni podążać e-sprzedawcy, czy raczej edukować „mniej wprawnych” klientów, czy dostosowywać swoje oferty do oczekiwań i zwyczajów różnych grup odbiorców?
- E-sklepy są w coraz większym stopniu źródłem wiedzy o produktach. Jak ich włączyć „szperanie” klientów po sklepach internetowych do zwiększania sprzedaży bądź do potrzeb kupującego, więc zdobycia jego lojalności.


MASZ PYTANIE?  
**ZADZWOŃ!**  
22 333 97 77



15:30

## POKÓJ TECHNOLOGICZNY

 *Andrei Basoc, VTEX Consultant*

 *Andrei Tataru, VTEX Consultant*

### Technologie w e-commerce. Jak zmieniają się relacje na linii kupujący - sprzedawca?

- Jak dobrze wybrać platformę dla sklepu i na jakie czynniki zwrócić uwagę?
- Bezpieczeństwo danych, zarządzanie obciążeniami, analiza danych, automatyzacja marketingu - jakie narzędzia wybierać i jak stworzyć stabilne procedury?
- Personalizacja
- Nowe opcje płatności - czy blockchain zrewolucjonizuje e-commerce?

16:15

## PODSUMOWANIE, ZAKOŃCZENIE KONFERENCJI

MASZ PYTANIE?  
**ZADZWOŃ!**  
22 333 97 77





## PRELEGENCI



### **Piotr Baranowicz**

Vice President AUTO1 Group CEE

Po ukończeniu studiów na kierunku Finanse i Bankowość w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie, pracował jako konsultant specjalizujący się w definiowaniu i wdrażaniu nowych strategii biznesowych dla wiodących polskich przedsiębiorstw. Po 4 latach pracy w firmach Roland Berger oraz PwC przeszedł do internetowej platformy kreującej rynek zakupów grupowych w Polsce - Groupon. Zarządzał tam zespołami sprzedaży w Polsce oraz zespołem analityków w regionie EMEA. Od 2014 roku odpowiada za rozwój AUTO1 Group w krajach Europy Środkowo-Wschodniej. Wprowadził internetową platformę AUTO1.com (B2B) na 10 rynków, a obecnie skupia się na wzroście marek skierowanych do polskiego klienta indywidualnego: Autohero (B2C) oraz KupimyTwójSamochód (C2B). Po pracy studiuje coaching i wspiera mentorsko studentów i absolwentów SGH.



### **Andrei Basoc**

VTEX Consultant



### **Kiril Dinov**

VTEX Consultant

MASZ PYTANIE?  
**ZADZWOŃ!**  
22 333 97 77





## Patryk Dolewa

dyrektor IT Gemini Polska

Pasjonat nowoczesnych technologii od ponad 15 lat zajmujący się praktycznym ich zastosowaniem w różnych branżach takich jak produkcja, bankowość, retail czy farmacja. Odpowiadał m.in. strategiczne projekty IT w GE Capital czy budowę globalnego centrum kompetencji e-commerce w Staples. Lauerat prestiżowych konkursów takich jak IT Manager of Tomorrow czy CIONET Digital Excellence. Z Gemini Polska związany od 2019 roku. Jako Dyrektor IT odpowiada za transformację cyfrową organizacji oraz wspieranie jej rozwoju za pomocą nowoczesnych technologii. Absolwent dwóch wydziałów Politechniki Gdańskiej: Elektroniki, Telekomunikacji i Informatyki oraz Zarządzania i Ekonomii.



## Kamila Grotowska

Education and Merchant Development Leader Allegro

Pracuje w Allegro już od blisko 10 lat, dbając o rozwój i edukację największych sprzedających. Specjalistka z zakresu sprzedaży na Allegro oraz szeroko pojętego e-commerce. Szczególnie bliskie są jej tematy związane z budowaniem relacji z klientem. Autorka programu onboardingowego dla nowych sprzedających Allegro. Ma na swoim koncie setki godzin przeprowadzonych szkoleń. W swojej pracy stawia na praktykę, doświadczenie i efektywność. Obecnie prowadzi zespół, którego celem jest wzmocnienie sprzedaży i dostarczenie przedsiębiorcom praktycznej wiedzy na temat prowadzenia biznesu internetowego.



## Karol Ignatowicz

Chief E-commerce and Customer Value Officer, członek zarządu w Grupie Empik

Menadżer z dziesięcioletnim międzynarodowym doświadczeniem. W 2020 r. dołączył do Empiku w roli Chief Transformation Officer. Odpowiadał za rozwój usług subskrypcyjnych Empik Premium i Empik Premium Free, dynamiczny rozwój obszaru Data Intelligence and Customer Insights, jak również strategiczne projekty w ramach transformacji cyfrowej w Grupie. W 2021 r. objął funkcję Chief E-commerce and Customer Value Officer, dołączając do Zarządu Grupy Empik. W latach 2011-2019 związany z McKinsey & Company, gdzie pełnił ostatnio funkcję Partnera Lokalnego. Jest absolwentem Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie oraz MBA na renomowanej uczelni INSEAD.

MASZ PYTANIE?  
**ZADZWOŃ!**  
22 333 97 77







## Dr hab. Arkadiusz Kawa

dyrektor Łukasiewicz – Instytutu Logistyki i Magazynowania, profesor Wyższej Szkoły Logistyki

W latach 2009 do 2019 pracował w Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu, kolejno na stanowisku asystenta, adiunkta i profesora nadzwyczajnego. Ma prawie 20 lat doświadczenia w logistyce i e-commerce. Jest autorem 3 książek, współredaktorem 2 monografii i prawie 300 publikacji popularyzatorskich oraz naukowych. Swoje doświadczenie zdobywał podczas realizacji ponad 60 projektów dla takich organizacji i firm, jak: Landmark (bPost), Volkswagen, Poczta Polska, GS1 Polska, DHL, DPD (Siódemka), Last Mile Experts, A.T. Kearney, KPMG, BCG, OEX E-business, Wish, CMT Advisory, 4Kraft, SMART Project, Merlin.pl, Digital24.pl, Pepco, Duda-Cars, SGB-Bank, Kompania Piwowarska (SABMiller), Horizon-Automation, NaviExpert PKS Poznań, Stomil, Autostrada Wielkopolska, CEG, KPS, Sheepla, GOAP, Urząd Miasta Poznania, Urząd Marszałkowski Województwa Wielkopolskiego. Pełnił również rolę konsultanta w kilku międzynarodowych projektach badawczych w zakresie e-commerce w Economic Research Institute for ASEAN and East Asia (ERIA). Profesor wizytujący dwukrotnie w University of Primorska w Słowenii. Odbывał dwa razy staż w University of Valencia w Hiszpanii i University of Osijek w Chorwacji. Prowadził też wykłady w Corvinus University of Budapest na Węgrzech. Wykładał na studiach Executive MBA i podyplomowych „Logistyki i Zarządzania Międzynarodowymi Łańcuchami Dostaw”, „e-Commerce”, „Zarządzania Sprzedażą” na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu, „Logistyka w praktyce” na Politechnice Gdańskiej, „Zarządzanie ekspansją zagraniczną i rozwojem w branży fashion” na Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu.



## Łukasz Korycki

zastępca redaktora naczelnego Puls Biznesu

Od ponad 20 lat zajmuje się polską gospodarką. Pracował m.in. w Gazecie Giełdy Parkiet, Rzeczpospolitej, Dzienniku Gazecie Prawnej.



## Marta Kusowska

Senior Google Marketing Platform Consultant Full Stack Expert

Z wykształcenia analityk, absolwentka Uniwersytetu Łódzkiego. Od 12 lat związana z szeroko pojętą branżą internetową. Entuzjastka kampanii płatnych. Certyfikowana specjalistka Google Ads, Google Marketing Platform oraz AdForm. Prywatnie miłośniczka podróży, kryminałów, kotów oraz żeglarstwa.

22 333 97 77



22 333 98 25



konferencje@pb.pl

(4618)



## Paweł Kuźma

E-Commerce & TradeMarketing Director MediaMarkt



## Bogusław Kwiatkowski

Board Member, COO Answear.com

Absolwent Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, kierunku Finanse Przedsiębiorstw. Posiada ponad 20 letnie doświadczenie w prowadzeniu i zarządzaniu procesami i projektami IT, oraz reorganizacji przedsiębiorstw. W trakcie swojej kariery piastował stanowiska Project Managera i Dyrektora Działu ERP w ComArch SA; Project Managera i Kierownika Działu Wdrożeń w Artman SA i LPP SA w których m.in. był odpowiedzialny za projekt integracji systemowych po połączeniu obydwu Spółek. W Answear.com SA od początku istnienia Spółki odpowiada za sprawy operacyjne w tym nadzór nad obszarem IT, Logistyki, Administracji i Kadr i Płac. Równoległe pełni funkcje doradcze dla obszaru IT w spółce BrandBQ Sp z o.o. (Medicine)



## Bartosz Lechowski

Customer Experience Executive Play

Od ponad 15 lat zajmuje się transformacjami organizacji na bardziej kliento-centriczne w szeregu różnych branż (FMCG, Retail, Telecom) zarówno na szczeblu polskim, regionalnym jak i globalnym. Korzystając ze swojego doświadczenia w marketingu FMCG (Mars i Danone), skupia się na tym, aby historie marek przekładały się na rzeczywiste doświadczenia klientów, którzy mają z tą marką styczność. Będąc w Zespole Zarządzającym IKEA Retail w Polsce, ze swoim zespołem kierował jedną z najbardziej udanych transformacji tej firmy na całym świecie odwracając negatywny trend i osiągając najlepsze wyniki satysfakcji klienta w historii pomiarów jednocześnie wspierając wzrost wyników komercyjnych firmy. Jako, pierwszy w Polsce, Chief Customer Experience Officer zbudował w Empiku nowe podejście do zarządzania doświadczeniami klienta w kanałach offline i online. Do Play dołączył 10 dni przed pierwszym lock-down'em, gdzie od ponad roku kieruje jednym z najbardziej zaawansowanych zespołów Customer Experience w Polsce.





## Marta Mikliszańska

Head of Public Affairs & Sustainability Allegro.pl

Jest ekspertką ds. publicznych i odpowiada za politykę publiczną oraz obszar zrównoważonego rozwoju w Allegro.pl. Ma wieloletnie doświadczenie w organizacjach biznesowych i administracji parlamentarnej. Przed dołączeniem do Allegro w 2018 r., doradzała wielu polskim i międzynarodowym firmom m.in. z sektora IT w budowaniu relacji rządowych i tworzeniu strategii komunikacyjnych. Ukończyła stosunki międzynarodowe i studia latynoamerykańskie na Uniwersytecie Warszawskim oraz studia europejskie w Krajowej Szkole Administracji Publicznej; była także stypendystką Rządu Brytyjskiego na London School of Economics.



## Cristi Movilă

The Growth Leader for Central and Eastern Europe of VTEX

Has more than 13 years of experience in building e-commerce businesses from scratch in big traditional retailers. Being part of the eCommerce landscape since its very early years, Cristi created from the ground up, launched and managed top online and omni-channel projects, in Romania and abroad, in the beauty and fashion industries for market leaders such as Coty Cosmetics, OTTER or LENSA. Having educational background in Software Engineering and experience in e-commerce, he launched one tech start-up, an EU online store and is now leading VTEX in CEE. His passion is to travel and experience. New places, new peoples, new experiences, new projects, with connecting the dots. Being an ex sportsman, he is still also very passionate of all the contact sports and the discipline that comes with.



## Zbigniew Nowicki

co-managing director Bluerank, VTEX Partner

Od ponad 20 lat związany z branżą internetową. Współwłaściciel Bluerank, odpowiedzialny za obszar explore: partnerstwa, ekspansję zagraniczną firmy oraz przedsięwzięcia w obszarze e-commerce. Przewodniczący Rady w Izbie Gospodarki Elektronicznej. Pionier badań doświadczeń i satysfakcji użytkowników, współtwórca platformy opiniac.com. Inicjator powstania międzynarodowych porozumień agencji digital marketingu. Promotor działań charytatywnych Bluerank. Według Dziennika Łódzkiego – jeden z najlepszych menedżerów 2017 r. Ultramaratończyk, fan hard rocka i psów rasy labrador retriever.





## Joanna Pieńkowska-Olczak

prezes PayU

Została mianowana na Prezesa PayU S.A. 1 kwietnia 2020 r., pozostając jednocześnie na stanowisku Country Managera PayU w Polsce, które zajmuje od kwietnia 2017 roku. Dołączyła do PayU w maju 2011 roku, mając za zadanie utworzenie PayU Acquiring Centre, które rozpoczęło swoją działalność 9 miesięcy później. Jako Dyrektor Ds. Produktów i Usług Płatniczych odpowiadała za rozwój usług finansowych PayU, a następnie, już jako Country Manager, także za wszelkie inicjatywy handlowe, współpracę z bankami oraz organizacjami płatniczymi, jak również zarządzanie budżetem przychodowo-kosztowym. Wcześniej przez 14 lat pracowała w banku BZWBK (Grupa Santander), odpowiadając za ofertę produktową banku w kanałach zdalnych oraz segment kart płatniczych. Posiada ponad 20-letnie doświadczenie w branży płatniczej. Absolwentka Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, kierunku Bankowość. Posiada Certyfikat w Zarządzaniu Kartami Płatniczymi (IFS Certificate in Bank Card Management). Prywatnie jeździ na nartach oraz podróżuje z rodziną.



## Michał Sacha

członek zarządu, dyrektor marketingu, digital, IT, e-commerce i usług finansowych Carrefour Polska

Dyrektor marketingu z wieloletnim, międzynarodowym doświadczeniem, które zdobywał w wiodących firmach z branży kosmetycznej i spożywczej. Absolwent Uniwersytetu Warszawskiego oraz studiów MBA Politechniki Warszawskiej. Nominowany na stanowisko w styczniu 2019 roku, w Carrefour odpowiada m.in. za kompleksową strategię marketingową online i offline sieci, a także rozwój obszarów digital, e-commerce, IT oraz usług finansowych. W lutym 2020 roku nominowany na członka zarządu Carrefour Polska.



## Anna Sikorska

Head of D2C eCommerce Europe, Reckitt

W Reckitt odpowiedzialna jest za wprowadzenie modelu e-commerce bezpośredniego oraz prowadzenie w regionie EU sklepów własnych dla marek z portfolio Grupy Reckitt, m.in. Durex, Finish, Scholl, Enfamil. W poprzednich latach związana z Grupą Eurocash, gdzie współtworzyła i wdrażała na rynek koncept sieci sklepów kosmetycznych Kontigo, odpowiadała za marketing sieci, a kolejno jako Digital Director, wdrożenie i rozwój pierwszego e-commerce w Grupie.

MASZ PYTANIE?  
**ZADZWOŃ!**  
22 333 97 77





## Andrei Tataru

VTEX Consultant



## Iwona Wojna

eCommerce and Customer Digital Manager, Central Europe and Greater Balkans  
PepsiCo Poland

Miłośniczka efektywnego wykorzystywania czasu – dlatego zakupami internetowymi zajmuje się nie tylko zawodowo. Od kilku lat rozwija kanał eCommerce i Customer Digital w PepsiCo. Swoje wcześniejsze doświadczenie budowała m.in. w Hasbro, w branży zabawkowej oraz pracując przez wiele lat w Grupie Żywiec.



## Jakub Wojtakajtis

dyrektor ds. spraw Strategii i Zarządzania Danymi w OLX EUROPE, segment motoryzacyjny

Ekspert w zakresie modelowania biznesowego i zarządzania strategicznego oraz budowania kultur organizacyjnych opartych o dane. Posiada 20 letnie, międzynarodowe doświadczenie w segmentach e-commerce, e-payments oraz FMCG. Z wykształcenia analityk i data scientist - absolwent kierunku Informatyka i Ekonometria na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu oraz programu EMBA Uniwersytetu Aalto w Helsinkach.



## Jakub Seifert

Head of Acquiring and Business Relationship Management, PayU

MASZ PYTANIE?  
**ZADZWOŃ!**  
22 333 97 77



# European Digital Commerce Poland: rozwój e-commerce przyspiesza



KONTAKT




MIEJSCE


## Opiekun merytoryczny



### Beata Tomasziewicz

Project Manager - dziennikarz

 48223339751


 b.tomaszkiewicz@pb.pl


## Współpraca



### Joanna Czyczuk-Oziębło

Marketing Manager - Team  
Leader

 48223339825

 j.czyczuk@pb.pl

## Szczegółowa lokalizacja wkrótce

online

Organizator



Partner

MASZ PYTANIE?  
**ZADZWOŃ!**  
22 333 97 77







Patron



IZBA  
GOSPODARKI  
ELEKTRONICZNEJ



**DIMAQ**  
accredited

## VTEX

The Leader in Collaborative Commerce VTEX is the first and only global, fully integrated, end-to-end commerce solution with native marketplace and OMS capabilities. We help companies in retail, manufacturing, wholesale, groceries, consumer packaged goods and other verticals to sell more, operate more efficiently, scale seamlessly and deliver remarkable customer experience. Our modern microservices-based architecture and our powerful business and developer tools allow VTEX to future-proof our customers' businesses and free them from software updates.

## Bluerank

To oficjalny partner VTEX w Polsce. Agencja od ponad 15 lat wspiera marki w zakresie tworzenia i realizowania strategii marketingu internetowego w obszarach: SEM, SEO, Programmatic, Social Media i R&D. Kierując się ideą Customer Journey, Bluerank dostarcza klientom rozwiązania, które pomagają kształtować, najkorzystniejsze dla nich, decyzje zakupowe ich konsumentów w Internecie. Do tej pory agencji zaufało ponad 100 wiodących światowych i polskich marek z sześciu kontynentów, wśród których są m.in. Mascus, Avon, Tchibo, PKO i Unilever Food Solutions.

MASZ PYTANIE?  
**ZADZWOŃ!**  
22 333 97 77

