

10 czerwca 2026

Novotel Warszawa Airport, ul. 1 Sierpnia 1

# Zakupy 2026

2295 zł netto do 10 czerwca



CEL

Współczesny biznes przestał postrzegać działy zakupów wyłącznie przez pryzmat optymalizacji kosztów. Wkraczamy w erę, w której procurement staje się sercem organizacji – centrum, w którym krzyżują się kluczowe dane, relacje międzyludzkie i strategiczne decyzje warunkujące rozwój na zmiennym rynku.

Czy w Twojej organizacji zakupy mają już realny głos przy stole zarządu? Czy w pełni **korzystasz z danych**, by **przewidywać kryzysy**, zanim się pojawią? Rok 2026 stawia przed liderami procurementu jasne wymagania: musisz stać się architektem odporności i wartości. Konferencja Zakupy 2026 to intensywny dzień wypełniony konkretnymi, stworzony dla liderów, którzy nie chcą jedynie reagować na zmiany, ale pragną je kreować.

Nasz program to przede wszystkim rzetelny **przegląd case studies**, z których wspólnie wyciągniemy gotowe do wdrożenia wnioski. Przeanalizujemy realne procesy transformacji, skupiając się na trzech kluczowych obszarach:

- **Analiza:** Jak budować spend analytics, który zapewnia realne oszczędności i przyspiesza procesy?
- **Automatyzacja:** Jak pożegnać Excela i wdrożyć eProcurement, który realnie wspiera pracowników, zamiast ich obciążać?
- **Wpływ:** Jak budować autorytet lidera zakupów jako kluczowego partnera dla finansów i operacji?

Unikalnym elementem tegorocznej edycji jest **gra symulacyjna „Kolekcjonerzy”**. To angażujące doświadczenie pozwoli Państwu przetestować podejmowanie decyzji pod presją czasu i w warunkach niepewności – dokładnie tak, jak dzieje się to w codziennej pracy dyrektora zakupów. Dzień zwieńczyą elitarne sesje **Round Tables**, gdzie w kameralnych grupach wymienimy się doświadczeniami na temat centralizacji zakupów, przyciągania talentów oraz roli AI w analizie danych.

Dołącz do grona liderów, którzy definiują przyszłość branży. Buduj z nami procurement, który jest partnerem strategicznym, a nie tylko funkcją kosztową.

**Zarezerwuj swoje miejsce i nadaj zakupom strategiczny kierunek.**



## PROGRAM

### Środa, 10 czerwca

08:30

#### **Rejestracja, poranna kawa**

Zapraszamy na kawę, herbatę, przekąski i zachęcamy do nawiązywania nowych relacji biznesowych oraz wymiany doświadczeń z innymi uczestnikami konferencji.

09:00

#### **Otwarcie konferencji i powitanie uczestników**

-  *Renata Grzeszczak, Senior Project Manager, Puls Biznesu*
-  *Łukasz Mazurowski, Partner Zarządzający, Profitia*

09:15

#### **Panel dyskusyjny: Jak transformacja obszarów zakupów wpływa na realizację strategii firmy**

-  *Moderator: Łukasz Mazurowski, Partner Zarządzający, Profitia*
-  *Piotr Iwo Chmielewski, Chairman of the Board, ROHLIG SUUS*
-  *Jakub Chojnacki, Wiceprezes Zarządu, CFO, PORR S.A*
-  *Michał Krygier, General Manager Poland, Baltics and Ukraine, Magnum Ice Cream Company Polska*
-  *Olga Złotnicka, Procurement and Supply Chain Director, Orange Polska*
-  *Michał Misterski, Wiceprezes Zarządu ds. Finansowych, Sokołów*

- Budowa dashboardów spend analytics
- Decyzje zakupowe oparte na danych, a nie intuicji
- Efekty: oszczędności, szybkość procesów, większe zaufanie biznesu. Czy procurement jest dziś strategiczny, czy tylko oszczędnościowy?
- Procurement jako partner biznesowy vs funkcja kosztowa
- Rola zakupów w decyzjach zarządczych

10:00

#### **Zarządzanie przez benefity - gdzie Procurment może znaleźć oszczędności bez kompromisów na jakości**

-  *Barbara Rajmańska-Wilusz, Dyrektor HR, Edenred*



---

10:45

**Przerwa kawowa**

---

11:15

**PANEL DYSKUSYJNY: Procurement jako partner strategiczny, czy lider zakupów jest partnerem zarządu?**

-  Moderator: Mariusz Turek, Partner, Profitia
-  Anna Zasada, Director Procurement Excellence, QEMETICA
-  Paweł Zawadka, Dyrektor ds. zakupów, Allegro
-  Anna Rzewuska, Dyrektor Zarządzająca Obszarem Zakupów, Grupa LipCo Foods
-  Bartosz Strugacz, Group Procurement Director, Wielton Group

- Jak zmienia się postrzeganie roli zakupów w organizacji
  - Budowanie wpływu poprzez dane i wyniki
  - Współpraca procurementu z finansami i operacjami
- 

12:00

**GRA SYMULACYJNA "KOLEKCJONERZY" (wszyscy uczestnicy)**

 Maciej Smrokowski, Trener, facylitator i projektant gier, Pracownia Gier Szkoleniowych

Kolekcjonerzy to angażujące ćwiczenie zespołowe, które stawia uczestników przed wyzwaniem maksymalizacji zysku pod presją czasu i w warunkach niepewności.

Uczestnicy ćwiczą:

- Podejmowanie decyzji pod presją czasu (indywidualnie i zespołowo)
  - Współpracę w zespole
  - Planowanie w sytuacji zmiennej i niepewnej
  - Elastyczność
- 

13:30

**Lunch**

---

14:30

**Wspólne zakupy a granice prawa konkurencji**

 Joanna Affre, adwokat, wspólnik zarządzający, Affre i Wspólnicy Sp.K.

Jak projektować i prowadzić współpracę zakupową między konkurentami, aby wykorzystać jej biznesowe korzyści bez narażania się na zarzut niedozwolonego porozumienia?

- Kiedy grupa zakupowa wzmacnia konkurencję, a kiedy może zostać uznana za ukryty kartel
- Jak ograniczyć ryzyko przy wymianie informacji, wspólnych negocjacjach i kontaktach z dostawcami;
- Czego uczą najnowsze sprawy z Polski i UE dotyczące grup zakupowych;
- - Jakie są zasady bezpiecznej współpracy zakupowej między konkurentami.



15:10

## Negocjacje oparte na danych w relacjach z dostawcami

 Rafał Gilatowski, Head of Digital, Profitia

 Jacek Anusz, Group Senior Procurement Manager, Grupa LipCo Foods

 Anna Rzewuska, Dyrektor Zarządzająca Obszarem Zakupów, Grupa LipCo Foods

### # CASE STUDY

- Przygotowanie danych do negocjacji (benchmark, spójność)
- Zmiana dynamiki rozmów z dostawcami
- Wpływ strategicznych negocjacji na wyniki firmy

15:50

## SESJA ROUND TABLES - wymiana doświadczeń

SESJA ROUNDTABLE - otwarta dyskusja w małych grupach (kilka/kilkanaście osób), składających się z uczestników konferencji i moderatora, na temat przypisany do danego miejsca dyskusji. Każdy z uczestników konferencji może brać udział w jednej dyskusji.

- Przedstawienie moderatorów oraz prezentacja zagadnień

### Stolik nr 1: Digital Procurement & analiza danych z wykorzystaniem AI

**Karolina Tarnawska**, Group Procurement Director, Pepco Poland

**Piotr Juśkiewicz**, Group Head of Procurement Category, Pepco Poland

- Jakie narzędzia realnie usprawniają pracę zespołów
- Jak analizować dane, by wspierały decyzje
- Bariery technologiczne i sposoby ich pokonywania

### Stolik nr 2: Negocjacje w świecie danych - od taktyki do wartościowej współpracy z wykorzystaniem AI

**Tomasz Uściński**, Senior Client Partner, Procurement Technology, Profitia

- Jak przygotować analizy negocjacyjne
- Jak budować przewagę dzięki danym
- Rola technologii w procesie negocjacyjnym

### Stolik nr 3: Centralizacja zakupów w grupach kapitałowych - szanse i wyzwania

**Bartosz Strugacz**, Group Procurement Director, Wielton Group

- Wady, zalety
- Uwarunkowania kontraktowe
- Czy większy wolumen to zawsze przewaga konkurencyjna?



- Współpraca na poziomie międzynarodowym – wyzwania międzykulturowe
- 

16:40

## **Podsumowanie rozmów prowadzonych przy stolikach**

Moderatorzy poszczególnych dyskusji przedstawią na forum główne wnioski wynikające z rozmów.

- Najważniejsze wnioski z każdego stolika
  - Wyzwania i rekomendacje dla rynku
  - Kierunki zmian i działania
- 

17:00

## **Zakończenie konferencji**





## PRELEGENCI



### **Anna Zasada**

Director Procurement Excellence QEMETICA

Anna Zasada to liderka transformacji zakupów, dla której Zakupy to jeden z najważniejszych motorów tworzenia wartości biznesowej. Jako Director – Procurement Excellence w QEMETICA S.A. kieruje strategicznymi zmianami, które podnoszą kompetencje zespołów, wzmacniają odporność organizacji i ustanawiają nowe standardy efektywności. Jej doświadczenie obejmuje pracę w środowiskach międzynarodowych oraz budowanie struktur zakupowych na poziomie lokalnym, regionalnym i globalnym. Specjalizuje się w strategicznym zarządzaniu kategoriami i transformacji procesów - zarówno tych organizacyjnych, jak i digitalizacyjnych. W prowadzeniu zmian łączy podejście systemowe z głęboką orientacją na governance, transparentność danych i współpracę cross-funkcyjną. Zasada Anna jest mentorką programu Top Young 100, aktywnie angażując się w rozwój młodych talentów oraz przyszłych liderów łańcucha dostaw. Podkreśla, że zakupy są dzisiaj nie tylko funkcją wspierającą, lecz strategicznym partnerem biznesu - zdolnym wpływać na innowacje, odporność organizacji i tworzenie trwałej wartości. Postrzega Zakupy jako ewolucyjną podróż: od operacyjności, przez doskonalenie procesów, aż po rolę pełnoprawnego współtwórcy biznesu. Jej misją jest budowanie organizacji, w której rozwój ludzi, procesów i narzędzi jest równie ważny jak wyniki - bo to ludzie tworzą zmianę, a procesy i narzędzia umożliwiają jej skalowanie.





## Karolina Tarnawska

Group Procurement Director Pepco Poland

Karolina Tarnawska MCIPS – absolwentka Finansów i Bankowości Szkoły Głównej Handlowej. Posiada wieloletnie doświadczenie menedżerskie w obszarach finansów, zakupów i transformacji, zdobyte m.in. w ING Banku oraz Grupie Żywiec (Heineken), zarówno w Polsce, jak i w centrali w Amsterdamie. W latach 2019–2022 pełniła funkcję Członka Zarządu, Dyrektora Zakupów i Transformacji w Grupie Żywiec, odpowiadając za zakupy strategiczne i realizacje programu transformacyjnego. Od 2022 roku zarządza funkcją zakupów w Pepco Group. Aktywnie zaangażowana w rozwój zrównoważonych praktyk biznesowych, m.in. jako wiceprzewodnicząca Polskiego Stowarzyszenia Zrównoważonego Rolnictwa i Żywności. Mentorka w programach rozwojowych oraz prelegentka konferencji branżowych. Certyfikowany coach biznesowy. W swoich poprzednich rolach, zasłynęła jako menadżer przełamujący stereotypy, wychodzący poza zdefiniowane kanony współpracy w celu budowania wielofunkcyjnych zespołów skupiających się na e2e, co kontynuuje w nowej funkcji w obszarze zakupów. Prywatnie mama trzech córek, uwielbia gotować i podróżować.



## Piotr Iwo Chmielewski

Chairman of the Board ROHLIG SUUS

Reprezentuje drugie pokolenie rodziny przedsiębiorców, która rozwija działalność w Europie Środkowo-Wschodniej. Zaczynając od spedycji, grupa kapitałowa sukcesywnie rozszerzała swoje portfolio, o projekty nieruchomościowe, działalność rekreacyjno-turystyczną w branży hotelarskiej (agroturystyka, import i dystrybucja win), inwestycje w startupy oraz działalność charytatywną wspierającą zdrowie psychiczne młodzieży. Cała najbliższa rodzina jest aktywnie zaangażowana w rozwój różnych segmentów grupy. Prezes Zarządu od 2024 roku, członek Zarządu ROHLIG SUUS Logistics od 2020 roku, z firmą związany od 2017 roku. Specjalizuje się w obszarze transformacji (optymalizacja procesów i modeli organizacyjnych, efektywność zakupowa) oraz strategii rozwoju na nowe rynki. Ukończył z wyróżnieniem Cass Business School w Londynie, a następnie przez pięć lat zdobywał doświadczenie w consultingu. W ramach Kearney doradzał wielu spółkom w Europie w zakresie strategii, sprzedaży i inwestycji marketingowych w branżach FMCG, retail, finansów, energetyki i private equity.





## **Michał Mistewski**

Wiceprezes Zarządu ds. Finansowych Sokołów



## **Piotr Juśkiewicz**

Group Head of Procurement Category Pepco

Absolwent Finansów i Bankowości oraz Zarządzania Strategicznego w Szkole Głównej Handlowej oraz Akademii Leona Koźmińskiego. Ponadto ukończył studia Executive MBA we współpracy z ESCP Europe Business School. Członek the Chartered Institute of Purchasing & Supply (MCIPS). Posiada ponad 15 letnie doświadczenie w obszarach operacji, zakupów oraz transformacji, zdobyte w sektorze finansowym (Bank Millennium, DNB Bank, Standard Chartered Bank) w Polsce i zagranicą. W latach 2014 – 2023 pełnił funkcję Prokurenta oraz Dyrektora Departamentu (Operacje, Usługi i Zakupy) w DNB Bank. W latach 2023 – 2024 w roli Starszego Menedżera odpowiedzialny za obszar IT Outsourcingu we Francji, Niemczech, Polsce oraz Szwecji w Standard Chartered Bank. Od 2024 roku nadzoruje kategorie zakupów technologicznych w Pepco Group.



## **Paweł Zawadka**

Dyrektor ds. zakupów Allegro

Dyrektor ds. zakupów w Allegro, menedżer i lider zmian z ponad 20-letnim globalnym stażem w obszarze direct i indirect procurement. Specjalizuje się w budowaniu struktur zakupowych best-in-class, strategicznym sourcingu oraz optymalizacji doświadczeń interesariuszy wewnętrznych i zewnętrznych. Poprzez wdrażanie nowoczesnych procesów i silnych partnerstw cross-funkcyjnych, konsekwentnie redefiniuje rolę zakupów, przekształcając procurement w kluczowego partnera biznesowego.





## Jacek Anusz

Group Senior Procurement Manager Grupa LipCo Foods

Jacek Anusz jest Group Senior Procurement Managerem w LipCo Foods International S.A. – polskiej multioodowej grupie spożywczej z siedzibą w Warszawie, działającej na 60 rynkach eksportowych. Odpowiada za zakupy produkcyjne na poziomie grupy, koordynację procesów zakupowych oraz współpracę z kluczowymi dostawcami w środowisku wielospółkowym. Posiada wykształcenie wyższe, a swoje kompetencje rozwija w praktyce managerskiej oraz poprzez udział w projektach transformacyjnych i integracyjnych w obszarze procurementu i łańcucha dostaw. Ma wieloletnie doświadczenie w sektorze FMCG i food, specjalizuje się w negocjacjach handlowych, optymalizacji kosztów, zarządzaniu relacjami z dostawcami oraz zapewnieniu ciągłości dostaw z zachowaniem wymogów jakościowych i compliance. Na co dzień współpracuje z obszarami produkcji, jakości, logistyki i finansów. Jest aktywnie zaangażowany w inicjatywy związane z digitalizacją procesów zakupowych oraz wzmocnieniem transparentności i zgodności regulacyjnej w łańcuchu dostaw.



## Jakub Chojnacki

Wiceprezes Zarządu, CFO PORR S.A

Wiceprezes Zarządu PORR S.A., CFO, odpowiedzialny również za obszar ESG. Ukończył International School of Management w Dortmundzie w Niemczech, uzyskując w 2003 r. tytuł magistra ekonomii. W 2014 r. ukończył podyplomowe studia ekonomii międzynarodowej w Budapest University of Economic Sciences and Public Administration. Od 2004 r. pracował w koncernie Bilfinger SE na różnych stanowiskach w pionie finansowym w Niemczech, a następnie w Polsce. W lutym 2009 r. został powołany do Zarządu spółki Bilfinger Berger Budownictwo (późniejszy Bilfinger Infrastructure). Od 2012 r. stał się odpowiedzialny również za segment budownictwa infrastrukturalnego koncernu na rynku niemieckim oraz norweskim. W lutym 2016 r. – po przejęciu spółki przez międzynarodową Grupę PORR – objął funkcję Członka Zarządu ds. Finansowych w spółkach PORR Polska Infrastructure i PORR Polska Construction. Od 2021 r. pełni funkcję Wiceprezesa Zarządu w spółce PORR S.A. Jest członkiem Harvard Club of Poland. W wolnym czasie podróżuje i spędza aktywnie czas z rodziną (żona i trzech synów). Startuje w zawodach triathlonowych oraz kolarskich.





## Michał Krygier

General Manager Poland, Baltics and Ukraine Magnum Ice Cream Company Polska



## Anna Rzewuska

Dyrektor Zarządzająca Obszarem Zakupów Grupa LipCo Foods

Absolwentka Politechniki Warszawskiej na Wydziale Zarządzania Produkcją. Posiada ponad 25 letnie doświadczenie w obszarach operacji, zakupów oraz transformacji, zdobyte w sektorze FMCG w Polsce i zagranicą. W latach 2017-2020 pełniła funkcję Członka Zarządu (Destylarnia Sobieski SA), Dyrektora Zakupów odpowiadając za zakupy strategiczne w Grupie MBWS w obszarze CEE. Obecnie Dyrektor Zarządzająca Obszarem Zakupów GK w LipCo Foods International S.A. – polska multifidowa grupa spożywcza, działająca na 60 rynkach eksportowych. Odpowiada za wszystkie zakupy na poziomie grupy, koordynację procesów zakupowych oraz współpracę z kluczowymi dostawcami w środowisku wielospółkowym.



## Olga Złotnicka

Procurement and Supply Chain Director Orange Polska

Ukończyła Szkołę Główną Handlową na kierunku Zarządzanie i Marketing. Zdobyła wieloletnie doświadczenie managerskie w obszarach marketingu, łańcucha dostaw i transformacji rozwijając się zawodowo w Orange Polska. W latach 2022 – 2025 była Dyrektorką Wykonawczą ds. Transformacji i Efektywności. Z sukcesem kierowała różnymi zespołami realizując strategiczne projekty, prowadząc skuteczną transformację procesów zakupowych i łańcucha dostaw. Od listopada 2025 pracuje na stanowisku Dyrektorki Zakupów i Łańcucha Dostaw w Orange Polska. Prowadzi aktualnie transformację zespołu zakupowego w kierunku biznes partnera. Jest otwartą i odpowiedzialną liderką, która potrafi zaangażować ludzi, dąży do tego, aby projekty, zadania i wyzwania służyły budowaniu długoterminowych relacji. Ma trzy córki i trzy koty, trzyma formę – biegając, a styl – doskonaląc sztukę mówienia.





## Barbara Rajmańska-Wilusz

Dyrektor HR Edenred

Zajmuje się wdrażaniem procesów oraz budowaniem rozwiązań wspomagających rozwój pracowników w organizacji. Specjalizuje się w zarządzaniu talentami, wyznaczaniu długoterminowej strategii HR, zarządzaniu zmianą, projektowaniu organizacyjnym i budowaniu kultury. Absolwentka Uniwersytetu Warszawskiego ze specjalnością Narzędzia Diagnostyki Psychologicznej. Certyfikowany praktyk MBTI i Hogan. Mentorka w Vital Voices Chapter Poland oraz programie Mentoring Hub HRM Coachwise. Obecnie Head of HR w Edenred Polska.



## Maciej Smrokowski

Trener, facilitator i projektant gier Pracownia Gier Szkoleniowych

Ukończył socjologię w Instytucie Stosowanych Nauk Społecznych UW. Doświadczenie zdobywał w branży finansowej i ubezpieczeniowej. Od trzech lat pracuje jako konsultant w zakresie gier i narzędzi szkoleniowych. Pomaga wdrażać symulacje do istniejących programów szkoleniowych jak i tworzyć na ich podstawie nowe. W Pracowni Gier Szkoleniowych pracuje jako facilitator gier, prowadząc rozgrywki gier i symulacji. Pracował między innymi dla takich Klientów jak: Grupa Allegro Sp. z o.o., Deloitte Sp. z o.o., Polkomtel Sp. z o.o., Benefit Systems oraz dla administracji publicznej.



## Łukasz Mazurowski

Partner Zarządzający Profitia

Doświadczony konsultant i interim menadżer projektów zakupowych. Doradzał największym firmom regionu CEE, min. w branżach: surowcowej, produkcyjnej, budowlanej telekomunikacyjnej oraz finansowej. Karierę rozpoczął z Accenture współtworząc innowacyjny portal handlu między przedsiębiorstwami. Spędził ponad 1 rok w Chinach prowadząc własną działalność i poznając tajniki specyficznych negocjacji z przedstawicielami Państwa Środka. Powrócił do konsultingu, najpierw do Accenture, później związał się na ponad 5 lat z A.T. Kearney – wiodącą globalną firmą doradczą, przede wszystkim w zakresie zakupów. Prowadził projekty zakupowe mające przede wszystkim na celu poprawę efektywności w zakupach poprzez wdrożenie zaawansowanych i innowacyjnych rozwiązań procesowych oraz organizacyjnych. Doradzał w kilkudziesięciu procesach negocjacyjnych wspieranych metodyką harwardzką, które przyniosły ponad 500 mln rocznych oszczędności.





## Mariusz Turek

Partner Profitia

Praktyk zakupów oraz nowoczesnych technologii. Posiada prawie 20-letnie doświadczenie doradcze, w szczególności w obszarze optymalizacji operacyjnej przedsiębiorstw. Specjalizuje się w kompleksowych projektach redukcji kosztów zakupowych dla dużych podmiotów i grup kapitałowych. Projekty, w które był zaangażowany, przyniosły łącznie ponad 200 mln zł potwierdzonych trwałych oszczędności kosztowych. Przyczynia się do wzrostu świadomości roli Zakupów jako kluczowego obszaru dla zwiększania wartości przedsiębiorstw – m.in. jako trener i wykładowca na studiach podyplomowych związanych z tematyką zakupów oraz członek legitymujący się tytułem MCIPS w Chartered Institute of Purchasing and Supply – największej globalnej organizacji zrzeszającej praktyków Zakupowych. Jest też współtwórcą i Co-CEO SpendGuru, nowoczesnego narzędzia analitycznego wspierającego podejmowanie decyzji w Zakupach. SpendGuru wykorzystuje w szczególności algorytmy AI w budowie modeli predykcyjnych w zakupach.



## Rafał Gilatowski

Head of Digital Profitia

Ponad 10 lat doświadczenia zawodowego zdobywał w krajowych i międzynarodowych przedsiębiorstwach, m.in. w Hyundai oraz KPMG, gdzie specjalizował się w obszarze konsultingu i audytu. Realizował projekty dla firm z branży produkcyjnej, usługowej, motoryzacyjnej, FMCG oraz budowlanej. Prowadził postępowania umożliwiające osiągnięcie znaczących oszczędności dzięki procesom negocjacyjnym, optymalizacji łańcucha dostaw oraz warunków handlowych i pozahandlowych. Posiada bogate doświadczenie w doskonaleniu procesów zakupowych – od ich usprawniania, przez opracowywanie i wdrażanie zmian, po budowę jednostek zakupowych od podstaw oraz dostosowywanie ich struktur do potrzeb organizacji. Tworzył modele kosztowe dla wielu kategorii zakupowych, a także odpowiadał za projekty wspierające strategiczne zarządzanie zakupami.





## Tomasz Uściński

Senior Client Partner, Procurement Technology Profitia

Menedżer z ponad 15-letnim doświadczeniem w tworzeniu, skalowaniu i komercjalizacji przedsięwzięć cyfrowych. Łączy perspektywę sprzedażową, strategiczną i produktową, specjalizując się w budowie rozwiązań technologicznych – od koncepcji i modelu biznesowego, przez product management, aż po wdrożenie i rozwój rynkowy. W swojej karierze rozwijał spółki i produkty cyfrowe w modelu SaaS, odpowiadał za projektowanie usług i aplikacji, współpracę z zespołami technologicznymi oraz budowanie doświadczeń użytkownika na styku biznesu i technologii. Doświadczenie zdobywał jako founder, CEO i członek zarządu, prowadząc również projekty z udziałem funduszy venture capital. Jego doświadczenie zostało docenione m.in. obecnością w zestawieniu TOP 25 najlepszych managerów w finansach Gazety Finansowej, na liście 100 „Who is Who of Polskiej Ekonomii” Gazety Giełdy PARKIET, a także udziałem w programie MIT Enterprise Forum CEE w obszarze insurtech. Jest również laureatem nagrody X Cashless Congress 2022. Obecnie w Profitii odpowiada za rozwój biznesowy aplikacji analitycznej SpendGuru, wspierającej zespoły zakupowe w analizie kosztów, ocenie ryzyka dostawców i podejmowaniu decyzji w oparciu o dane.



## Renata Grzeszczak

Senior Project Manager Puls Biznesu



## Joanna Affre

adwokat, wspólnik zarządzający Affre i Wspólnicy Sp.K.

Joanna jest założycielką kancelarii Affre i Wspólnicy. Specjalizuje się w szeroko rozumianym prawie konkurencji. Posiada też rozległe doświadczenie w prawie karnym dla biznesu i obsłudze firm, szczególnie w negocjacjach i rozwiązywaniu sporów między wspólnikami. Jest członkiem Rady Francusko – Polskiej Izby Gospodarczej oraz Doradcą Prezesa UOKiK (non-governmental advisor) w Międzynarodowej Sieci Konkurencji, a także członkiem Stowarzyszenia Prawa Konkurencji oraz European Competition Lawyers Association (ECLA). Jest rekomendowanym prawnikiem w zakresie prawa konkurencji i antymonopolowego w 17. edycji Rankingu Kancelarii Prawniczych „Rzeczpospolitej”. Absolwentka Uniwersytetu Wrocławskiego oraz studiów podyplomowych z zakresu nauk politycznych (IEP Strasbourg Francja), prawa wspólnotowego (Lyon III Francja) i prawa konkurencji (King’s College, Londyn, Wielka Brytania).





## Bartosz Strugacz

Group Procurement Director Wielton Group



KONTAKT



MIEJSCE

### Opiekun merytoryczny



#### Renata Grzeszczak

Project Manager - Team  
Leader

 600 013 324

 r.grzeszczak@pb.pl

### Współpraca



#### Lena Zajaczkowska

Performance Marketing  
Manager



 l.zajaczkowska@pb.pl

**Novotel Warszawa  
Airport, ul. 1 Sierpnia  
1**

Novotel Warszawa  
Airport, ul. 1 Sierpnia  
1

Partner



22 333 97 77



konferencje@pb.pl

(94942)



Partner Merytoryczny

profitia

Patron



## Edenred

Edenred jest firmą fin-tech, która od lat pomaga firmom na całym świecie budować nowoczesną politykę benefitową, wspiera cele organizacji oraz przynosi wymierne korzyści pracownikom i pracodawcom.

## Profitia

Profitia jest wyspecjalizowaną w doradztwie zakupowym firmą o polskim rodowodzie. Powstała w 2010 roku, na bazie najlepszych doświadczeń wyniesionych z firm consultingowych oraz managerskich na całym świecie. Profitia pomaga największym przedsiębiorstwom w Polsce oraz CEE w usprawnieniach procesów zakupowych, niejednokrotnie tworząc od podstaw strategię, zespoły i narzędzia.



## Cena

## Zakupy 2026

10 czerwca 2026, Novotel Warszawa Airport, ul. 1 Sierpnia 1

2295 zł netto od 2026-05-16 do 2026-06-10

Kod promocyjny

## Osoba zgłaszająca

Imię

Nazwisko

Stanowisko

Dział

pole opcjonalne

E-mail

Telefon

## Dane do faktury

☐ firma

☐ osoba fizyczna

Państwo

NIP

Nazwa/Imię i nazwisko

Miejscowość

Ulica i numer

Kod pocztowy

- ☐ Potwierdzam, że zapoznałam/em się z [Regulaminem](https://apps.bonnier.pl/regulaminy/pdf/Regulamin_uczestnictwa_w_konferencjach_ver._25.04..pdf) wydarzenia i akceptuję jego treść.
- ☐ Chcę wiedzieć pierwszy i otrzymywać Newsletter Konferencje "PB" od wydawcy „Pulsu Biznesu” (Bonnier Business Polska) na zasadach określonych w „Regulaminie serwisów internetowych Bonnier Business Polska”.
- ☐ Chcę być na bieżąco! Zgadzam się na otrzymywanie od wydawcy „Pulsu Biznesu” (Bonnier Business Polska) e-maili z informacjami o promocjach i ciekawych ofertach jego produktów i usług.
- ☐ Chcę wiedzieć więcej! Zgadzam się, by dzwonił do mnie przedstawiciel wydawcy „Pulsu Biznesu” (Bonnier Business Polska) i informował mnie o promocjach i ciekawych ofertach jego produktów i usług.

Administratorem danych osobowych jest Bonnier Business (Polska) sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie. Dane są przetwarzane w celu organizacji konferencji oraz w celach marketingowych na podstawie odrębnie udzielonych zgód, które mogą zostać odwołane w każdej chwili. Więcej informacji na temat przetwarzania danych osobowych znajduje się w Klauzuli Informacyjnej RODO [Zobacz więcej](https://apps.bonnier.pl/regulaminy/pdf/RODO_klauzula_informacyjna_konferencje.pdf)

Pieczętka i podpis



22 333 97 77



konferencje@pb.pl

(94942)

# Formularz rejestracji: Zakupy 2026

Podaj e-maile i telefony osób, które będą uczestniczyć w konferencji. Zgłoszone przez Ciebie osoby otrzymają od nas e-mail z prośbą o potwierdzenie swoich danych, akceptację regulaminu oraz wyrażenie stosownych zgód. Potwierdzenie danych przez te osoby oraz akceptacja regulaminu są niezbędne do wzięcia udziału w konferencji.

Podane dane kontaktowe będą nam służyć także do przekazania informacji o ewentualnych zmianach czy przesłania materiałów szkoleniowych z wydarzenia.

## 1. Dane uczestnika

Imię

Nazwisko

Stanowisko

Dział

pole opcjonalne

E-mail

Telefon

## 2. Dane uczestnika

Imię

Nazwisko

Stanowisko

Dział

pole opcjonalne

E-mail

Telefon



# Regulamin uczestnictwa w konferencjach, warsztatach, szkoleniach płatnych organizowanych przez Bonnier Business Polska Sp. z o.o.

1. Organizatorem warsztatów/konferencji/szkoleń płatnych („Wydarzenia”) jest Bonnier Business (Polska) Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, ul. Kijowska 1, wpisana do Rejestru Przedsiębiorców Krajowego Rejestru Sądowego przez Sąd Rejonowy dla M. St. Warszawy w Warszawie, XIII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego pod numerem KRS 0000024847, NIP: 113-01-55-210, wysokość kapitału zakładowego: 2 000 000,00 PLN („Organizator”).
2. Wynagrodzenie należne Organizatorowi za udział jednej osoby w Wydarzeniu („Cena”) określane są każdorazowo na dedykowanej stronie Wydarzenia („Strona Wydarzenia”) w informacjach ogólnych dotyczących Wydarzenia lub innej sekcji wg wyboru Organizatora. Cena obejmuje prelekcje, materiały szkoleniowe, a w przypadku konferencji stacjonarnych także przerwy kawowe, lunch. Wszelkie inne koszty niewskazane przez Organizatora (np. koszty przejazdu, zakwaterowania) uczestnik Wydarzenia pokrywa we własnym zakresie. W przypadku Wydarzeń organizowanych z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej cena obejmuje wyłącznie prelekcje oraz materiały szkoleniowe. Płatności należy dokonywać na rachunek bankowy Organizatora wskazany każdorazowo na Stronie Wydarzenia z uwzględnieniem informacji wskazanych przez Organizatora na fakturze pro forma lub na fakturze VAT.
3. Wypełnienie elektronicznego formularza zgłoszeniowego udostępnionego przez Organizatora i zamieszczonego na stronie internetowej Wydarzenia (tj. [www.konferencje.pb.pl](http://www.konferencje.pb.pl) lub innej wskazanej przez Organizatora) („Zgłoszenie”), a następnie zatwierdzenie Zgłoszenia poprzez aktywowanie dedykowanego przycisku „Zarejestruj z obowiązkiem zapłaty” lub pobranie, wypełnienie i odesłanie podpisanego przez osoby uprawnione (w formie papierowej lub skanem na adres e-mail Organizatora) formularza w formacie .pdf zamieszczonego na stronie internetowej Wydarzenia, jest równoznaczne z zawarciem z Organizatorem przez podmiot wskazany w Zgłoszeniu jako podmiot zgłaszający umowę, której przedmiotem jest umożliwienie osobom wskazanym w Zgłoszeniu uczestnictwa w Wydarzeniu. Na podstawie Zgłoszenia Organizator wystawia i przesyła na adres poczty elektronicznej wskazany w Zgłoszeniu fakturę pro forma płatną w terminie siedmiu (7) dni od daty Zgłoszenia.
4. Biorąc pod uwagę fakt, że Zgłoszenie dokonywane może być przez osobę fizyczną działającą w imieniu i na rzecz innych osób, osoba zgłaszająca zobowiązana jest w trakcie dokonywania Zgłoszenia do potwierdzenia stosownego upoważnienia. W przeciwnym wypadku Organizator zastrzega sobie prawo odmowy przyjęcia Zgłoszenia.
5. Osoba dokonująca Zgłoszenia ponosi odpowiedzialność za oświadczenia składane w trakcie realizacji procedury Zgłoszenia. Szczegółowe warunki Zgłoszenia, sposób postępowania w trakcie i po dokonaniu Zgłoszenia oraz zakres wymaganych oświadczeń osoby zgłaszającej oraz osób zgłaszanych Organizator określa w interaktywnym formularzu Zgłoszenia zamieszczonym na Stronie Wydarzenia.
6. W przypadku, o którym mowa w Pkt 5 Regulaminu, Organizator dopuszcza możliwość wskazania osób, które wezmą udział w Wydarzeniu na podstawie Zgłoszenia w terminie późniejszym niż jego zatwierdzenie zgodnie z pkt 3 Regulaminu, jednakże nie później niż na dwadzieścia jeden (21) dni kalendarzowych przed rozpoczęciem Wydarzenia. Niniejsze postanowienie nie ma zastosowania w przypadku dokonania Zgłoszenia w terminie późniejszym niż na dwadzieścia jeden (21) dni kalendarzowych przed rozpoczęciem Wydarzenia.
7. O rezygnacji z udziału w Wydarzeniu należy poinformować Organizatora przysyłając taką informację na adres poczty elektronicznej Organizatora: [konferencje@pb.pl](mailto:konferencje@pb.pl).
8. W przypadku rezygnacji z uczestnictwa w Wydarzeniu nie później niż dwadzieścia jeden (21) dni kalendarzowych przed rozpoczęciem Wydarzenia, podmiot zgłaszający zostanie obciążony opłatą w wysokości stanowiącej równowartość 30% Ceny. Niniejsze postanowienie nie ma zastosowania w przypadku dokonania Zgłoszenia w terminie późniejszym niż na dwadzieścia jeden (21) dni kalendarzowych przed rozpoczęciem Wydarzenia.
9. W przypadku rezygnacji z uczestnictwa w Wydarzeniu w terminie krótszym niż dwadzieścia jeden (21) dni kalendarzowych przed rozpoczęciem Wydarzenia, podmiot zgłaszający zostanie obciążony pełną Ceną.
10. Nieodwołanie Zgłoszenia lub niewzięcie udziału w Wydarzeniu nie zwalnia podmiotu zgłaszającego z obowiązku zapłaty Ceny.
11. Niewskazanie osób, które wezmą udział w Wydarzeniu stosownie do pkt 6 Regulaminu jest równoznaczne z rezygnacją z uczestnictwa w Wydarzeniu. Pkt 8 i 9 Regulaminu stosuje się w takim przypadku odpowiednio.
12. Niedokonanie wpłaty kosztów uczestnictwa w Wydarzeniu w terminie wskazanym w pkt 3 Regulaminu nie jest jednoznaczne z rezygnacją z uczestnictwa w Wydarzeniu. Niedokonanie wpłaty kosztów uczestnictwa w Wydarzeniu nie wyłącza prawa do stosowania przez Organizatora uprawnień z pkt 9 i 10 Regulaminu.
13. Organizator dopuszcza by zamiast osoby wskazanej w Zgłoszeniu, w Wydarzeniu wzięła udział inna osoba wskazana przez podmiot zgłaszający. O zmianie, podmiot zgłaszający informuje Organizatora przysyłając stosowną informację na adres poczty elektronicznej Organizatora: [konferencje@pb.pl](mailto:konferencje@pb.pl) nie później niż w dniu poprzedzającym dzień rozpoczęcia Wydarzenia.
14. Organizator zastrzega sobie prawo do zmian programu Wydarzenia, w szczególności polegającej na zmianie godziny danego wystąpienia, zmianie osoby prowadzącej lub zmiany lokalizacji Wydarzenia, jak również do odwołania Wydarzenia.
15. W przypadku odwołania Wydarzenia uiszczona Cena lub jej część zostaną zwrócone lub – za zgodą podmiotu zgłaszającego–przeznaczone na pokrycie kosztów uczestnictwa winnym Wydarzeniu.
16. Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany terminu Wydarzenia. W przypadku braku akceptacji nowej daty Wydarzenia, podmiotowi zgłaszającemu, który opłacił Cenę, Organizator zwraca Cenę w pełnej wysokości.
17. Wszelkie materiały przekazane uczestnikowi w związku z Wydarzeniem („Materiały”) stanowią własność Organizatora (lub podmiotów współpracujących z Organizatorem) i w związku z tym przeznaczone są wyłącznie do użytku osobistego uczestnika Wydarzenia.
18. Zabronione jest zwielokrotnianie Materiałów, wprowadzanie ich do obrotu, rozpowszechnianie w jakikolwiek sposób, użyczanie, wyświetlanie, publiczne udostępnianie Materiałów w taki sposób, aby każdy mógł mieć do nich dostęp w miejscu i w czasie przez siebie wybranym oraz jakiegokolwiek inne wykorzystanie sprzeczne z celem lub zakresem wskazanym w ust. 17 Regulaminu.
19. Zgłaszający zobowiązany jest poinformować uczestnika zgłaszanego do wzięcia udziału w Wydarzeniu, że Organizator może utrwać przebieg Wydarzenia -w celu informacyjnym -za pomocą urządzeń rejestrujących dźwięk lub obraz. Brak zgody uczestnika zgłaszanego do wzięcia udziału w Wydarzeniu na powyższe czynności wyklucza możliwość wzięcia udziału w Wydarzeniu. Organizator może zamieścić utrwalone nagranie w wybranym przez siebie medium z uwzględnieniem obowiązujących w tym zakresie przepisów prawa dotyczących ochrony dóbr osobistych, w tym danych osobowych.
20. Dokonanie Zgłoszenia jest równoznaczne z udzieleniem Organizatorowi upoważnienia do wystawienia faktury VAT bez podpisu przez osobę zgłaszającą lub podmiot w imieniu którego osoba zgłaszająca działa.
21. Organizator udziela osobie dokonującej Zgłoszenia oraz uczestnikowi Wydarzenia rabatu w wysokości co najmniej 5% na rejestrację na organizowane, w ciągu roku od daty Wydarzenia, jego kolejne edycje lub konferencje, warsztaty, szkolenia płatne związane tematycznie z Wydarzeniem. Celem skorzystania z rabatu uprawniony wprowadza przekazany przez Organizatora kod rabatowy podczas rejestracji. Rabat naliczy się automatycznie. Kod rabatowy będzie przysyłany przez Organizatora – na adres e-mail osoby dokonującej Zgłoszenia oraz uczestnika Wydarzenia podany w formularzu rejestracyjnym na Wydarzenie – w zaproszeniu na kolejną edycję Wydarzenia lub konferencję, warsztat, szkolenie płatne związane tematycznie z Wydarzeniem. Kod rabatowy jest aktywny do upływu wskazanego terminu rejestracji na kolejną edycję Wydarzenia lub konferencję, warsztat, szkolenie płatne związane tematycznie z Wydarzeniem. Rabat dotyczy każdego uczestnika zgłaszanego przez osobę uprawnioną do rabatu. Rabat łączy się z innymi rabatami, chyba że Organizator postanowi inaczej, o czym uprawniony zostanie poinformowany w zaproszeniu.



22. Jeśli osoba dokonująca rejestracji wyraża bądź utrzymuje wyrażone uprzednio zgody marketingowe na kontakt e-mailowy oraz telefoniczny otrzymuje 5% stałego rabatu na dokonywane przez siebie rejestracje na płatne Wydarzenia organizowane przez Organizatora i ogłaszane (oferowane) poprzez dedykowany Wydarzeniom serwis internetowy działający pod adresem: [www.konferencje.pb.pl](http://www.konferencje.pb.pl) (do momentu wycofania zgód lub jednej ze zgód). Rabat ten łączy się z innymi. Weryfikacja następuje w czasie rzeczywistym na podstawie podanego w Zgłoszeniu adresu e-mail osoby zgłaszającej. Rabat naliczany jest automatycznie. Prawo do rabatu przysługuje wyłącznie osobie dokonującej rejestracji (dokonującej Zgłoszenia) i dotyczy danego Zgłoszenia bez względu na liczbę uczestników rejestrowanych przez osobę dokonującą rejestracji i uprawnioną do otrzymania rabatu.
23. Uczestnictwo w Wydarzeniu odbywającym się z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej wymaga dysponowania przez uczestnika Wydarzenia systemem teleinformatycznym spełniającym następujące minimalne wymagania techniczne:
  1. dostęp do Internetu,
  2. urządzenie końcowe,
  3. zastosowanie w niektórych przypadkach oprogramowania umożliwiającego odczytywanie plików w różnych formatach (m.in. graficznych, dźwiękowych, multimedialnych, tekstowych, video itp.).
24. O ile jest to niezbędne ze względu na charakter Wydarzenia odbywającego się z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej, Organizator w procesie Zgłoszenia przekazuje informację o ewentualnych dodatkowych wymaganiach technicznych niezbędnych do wzięcia udziału w Wydarzeniu
25. Organizator Wydarzenia odbywającego się z wykorzystaniem środków komunikacji elektronicznej nie ponosi odpowiedzialności za:
  1. problemy telekomunikacyjne wywołane działaniami lub zaniechaniami osób trzecich,
  2. niedziałanie albo wadliwe działanie wykorzystywanego przez uczestnika Wydarzenia oprogramowania firm trzecich, w tym działanie wirusów komputerowych,
  3. niewłaściwą konfigurację sprzętu wykorzystywanego przez uczestnika Wydarzenia w celu wzięcia udziału w Wydarzeniu,
  4. wady sprzętu komputerowego uczestnika Wydarzenia,
  5. brak lub przerwy w dostępie do Internetu po stronie uczestnika Wydarzenia,
  6. nieprawidłową obsługę aplikacji przez uczestnika Wydarzenia, <.li>
  7. innymi okoliczności uniemożliwiające lub utrudniające uczestnictwo w Wydarzeniu niespowodowane działaniami lub zaniechaniami Organizatora.
26. W przypadku Wydarzeń stacjonarnych, w sytuacji wprowadzenia, aktami władzy państwowej lub lokalnej na terenie kraju lub jego części, ograniczeń, a także wytycznych właściwych służb, instytucji oraz innych podmiotów realizujących ustawowe obowiązki, które wpływałyby na sposób organizacji Wydarzenia, Organizator zastrzega możliwość wprowadzenia dodatkowych wymagań dla uczestników Wydarzenia celem zapewnienia ochrony ich zdrowia i bezpieczeństwa. Organizator powiadomi uczestników Wydarzenia, na adres e-mail podany w zgłoszeniu rejestracyjnym, o dodatkowych wymogach uczestnictwa oraz konieczności potwierdzenia ich akceptacji w terminie wskazanym w przesłanej wiadomości. Organizator zastrzega sobie prawo odmowy dopuszczenia do uczestnictwa w Wydarzeniu osób, które nie wyrażą zgody na przestrzeganie wymogów, o których mowa w zdaniu poprzednim.
27. Osoba dokonująca Zgłoszenia podejmując czynności w celu dokonania Zgłoszenia potwierdza, że dane zgłaszanego uczestnika są prawdziwe, a osoba zgłaszana do wzięcia udziału w Wydarzeniu wyraziła zgodę na dokonanie Zgłoszenia z uwzględnieniem jej danych osobowych. Po dokonaniu zgłoszenia osoba, której dane w nim wskazano, zostanie poinformowana o tym kto dokonał Zgłoszenia oraz jakie dane zostały wskazane z prośbą o ich potwierdzenie.
28. Niniejszy regulamin obowiązuje od chwili jego opublikowania na Stronie Wydarzenia. Organizator zastrzega sobie prawo do jego zmiany, z zastrzeżeniem że dokonane zmiany obowiązują od chwili ich przekazania do publicznej wiadomości.

