

E-eksport. Wielkie możliwości dla małych firm

Agenda

21 listopada 2024, Szczecin, Hotel Courtyard by Marriott, ul. Brama Portowa II

09:30	Rozpoczęcie, przedstawienie cross-border.pl	Krajowa Izba Gospodarcza, Północna Izba Gospodarcza
10:00	Amazon - jak stawiać pierwsze kroki w sprzedaży międzynarodowej	Urszula Drej, Amazon
10:45	Jak automatycznie dostosować ceny na Amazon bez uszczerbku na marży?	Paweł Chybicki, Nethansa
11:15	Przerwa kawowa i networking	
12:00	Jak zaplanować logistykę i obsługę klienta podczas ekspansji zagranicznej na kilka rynków?	Damian Kuczyński, Salesupply Customer Care
12:30	Ekspansja na rynek czeski: Jak dostosować ofertę do lokalnych trendów i preferencji?	Łukasz Gaj, IdoSell
13:00	Praktyczne przykłady i liczby: Jak firmy sprzedają na Amazon, Kaufland, eMAG i Pigu	Przemysław Kalinowski, Olimp Marketplace
13:30	Zakończenie szkolenia, networking dla chętnych uczestników	

E-eksport. Wielkie możliwości dla małych firm

Poznaj prelegentów



Urszula Drej, Amazon

Doświadczona manager w obszarze sprzedaży, negocjacji, marketingu konsumenckiego i badań rynkowych. Obecnie jako Account Manager wspiera partnerów biznesowych w dołączeniu do Amazon w Polsce oraz ich długofalowy rozwój.



Paweł Chybicki, Nethansa

Od ponad 12 lat związany z e-commerce. Doskonale zna branżę zarówno z perspektywy dostawców usług, jak i sprzedawców handlujących w sieci. Obecnie czuwa nad procesem sprzedaży i rozwojem nowych usług Nethansy wykorzystując przy tym wieloletnie doświadczenie w relacjach partnerskich w branży usług dla e-commerce oraz perspektywę nabytą jako właściciel e-commerce.



Damian Kuczyński, Salesupply Customer Care

Od ponad 10 lat pomagam wychodzić za granicę sklepom internetowym. Zapewniamy outsourcing obsługi klienta sklepu internetowego w 30+ językach w Europie i USA, pomagamy w zwrotach i fulfillmentie. W Salesupply chcemy, abyś mógł dostarczyć swoim klientom lepsze doświadczenie klienta niż lokalna konkurencja. Jestem współwłaścicielem Salesupply Polska, które jest częścią Niemiecko-Holenderskiej Salesupply Group.



Łukasz Gaj, IdoSell

Product Manager w IdoSell, posiada kilkunastoletnie doświadczenie w branży IT. Zdobył je podczas współpracy z małymi i średnimi przedsiębiorstwami z różnych branż w zakresie wdrożeń i optymalizacji systemów ERP. Z branżą e-commerce jest bezpośrednio związany od 8 lat. Jego obszerna wiedza i umiejętności pozwalają mu skutecznie zarządzać rozwojem produktów, dostosowując je do potrzeb klientów i wymagań rynkowych. W IdoSell odpowiada za strategię rozwoju produktów oraz analizę potrzeb rynku i klientów platformy e-commerce.



Przemysław Kalinowski, Olimp Marketplace

Współwłaściciel agencji Olimp Marketplace. Zarządza i rozwija dział Amazon, Pigu i Kaufland. Fan e-commerce od małego. Pierwsze szlify zdobywał w gimnazjum na tablica.pl. Amazon traktuje jako trampolinę do rozwoju marek na całym świecie. Jako specjalista ds. rozwoju marek chętnie dzieli się swoimi umiejętnościami, pomagając innym w osiągnięciu sukcesu na rynku e-commerce.

cross-border.pl

Szkolenie

E-eksport. Wielkie możliwości dla małych firm

Organizatorzy

Organizator



cross-border.pl

Współorganizator



Partner strategiczny

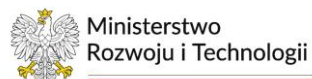


Partnerzy merytoryczni



Patroni

Patronat Honorowy



Patronat Honorowy
Prezydenta
Miasta Szczecin

Patronat



Patronat medialny

