

E-eksport. Wielkie możliwości dla małych firm

Agenda

9 października 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	Strategia ekspansji zagranicznej: od czego rozpocząć przygotowania?	Krystian Mejer, Gonito
11:30	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	Jak automatycznie dostosować ceny na Amazon bez uszczerbku na marży?	Christiaan Brink, Nethansa
13:00	Ekspansja na rynek czeski: Jak dostosować ofertę do lokalnych trendów i preferencji?	Łukasz Gaj, IdoSell
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 długofalowym rozwoju.



Krystian Mejer, Gonito

Senior New Business Manager Gonito. Ekspert e-commerce związany z branżą od 2016 roku. Specjalizuje się w e-eksporcie, koncentrując swoje działania na sprzedaży poprzez marketplaces. Wspiera przedsiębiorców w opracowywaniu i wdrażaniu kompleksowych strategii ekspansji na rynki Unii Europejskiej i Ameryki Północnej za pośrednictwem platform, takich jak Amazon, eBay, Kaufland Global Marketplace, eMag i Cdiscount.



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.



Christiaan Brink, Nethansa

Ekspert e-commerce z wieloletnim doświadczeniem w sprzedaży na marketplace'ach. W Nethansie prowadzi konta Amazon i Kaufland Global Marketplace dla największych dystrybutorów renomowanych marek. Nieodłącznym narzędziem jego pracy pozostaje Platforma Nethansa, dzięki której klienci zawsze oferują optymalną w danej chwili cenę.



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.

cross-border.pl

Szkolenie

E-eksport. Wielkie możliwości dla małych firm

Organizatorzy

Organizator



cross-border.pl

Współorganizator



Partner strategiczny



Partner merytoryczny

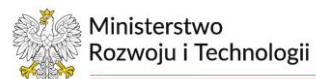


Partnerzy



Patroni

Patronat Honorowy



Patronat

