**Magdalena Jończak: z Deloitte do Synerise**

**Magdalena Jończak objęła stanowisko Executive Vice President & Chief Value Officera w spółce technologicznej Synerise, dostarczającej rozwiązania biznesowe oparte na sztucznej inteligencji. Wieloletnie doświadczenie w dziedzinie doradztwa strategicznego i budowania rozwiązań wspierających rentowny rozwój biznesu wykorzysta do wdrożenia długoterminowej strategii wzrostu i pozycjonowania spółki na arenie międzynarodowej.**

**13 czerwca 2018**

Magdalena Jończak w Synerise będzie odpowiadać nie tylko za nakreślenie kluczowych kierunków rozwoju firmy w ujęciu globalnym, ale również za nadzorowanie procesu ich wdrażania. Będzie także wyceniać wartość rozwiązań budowanych na platformie Synerise i tworzyć ich modele rynkowe oraz wprowadzać innowacje w obszarze oferty produktowej.

Menedżerka posiada ponad 20-letnie doświadczenie w konsultingu biznesowym dla globalnych liderów swoich branż i może pochwalić się wieloma sukcesami w zakresie opracowywania i wdrażania strategii rynkowych i komercyjnych, zarządzania wartością firmy, optymalizacji oferty produktowej i cenowej oraz transformacji cyfrowej. W swojej karierze była odpowiedzialna także za wprowadzanie do firm narzędzi Business Intelligence, CRM oraz revenue & pricing management, co jeszcze bardziej wzmacnia jej kompetencje w kontekście rozwoju platformy Synerise.

Zanim dołączyła do Synerise, Magdalena Jończak była m.in. Partnerem i Członkiem Zarządu w Deloitte, gdzie pełniła funkcję szefowej działu doradztwa strategicznego dla klientów z branży dóbr konsumenckich i przemysłowych. Została uhonorowana m.in. nagrodami Deloitte „Passion for Risk & Quality Management” oraz "Excellence in Innovations". Doświadczenie zdobywała także w PWC, T-Systems i Unileverze.

Ukończyła zarządzanie strategiczne na Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu, psychologię ze specjalnością w psychologii zachowań konsumenckich na SWPS oraz studia podyplomowe Restrukturyzacja Przedsiębiorstw na Harvard Business School. Posiada także szereg prestiżowych certyfikatów, w tym eksperta ds. zarządzania cenami CPP (Certified Pricing Professional).

*Od kilku lat miałam okazję obserwować i kibicować rozwojowi Synerise. Już wtedy pojawiło się wiele pomysłów i wizji na rozwój platformy, które teraz funkcjonują w samym sercu oferowanych przez Synerise rozwiązań lub będą wkrótce wdrożone. Już obecnie Synerise nie ma sobie równych w dziedzinie kompleksowych rozwiązań dla biznesu opartych o AI. To zaszczyt móc dołączyć do zespołu Synerise i mieć bezpośredni wpływ na kolejne unikalne innowacje, które według mnie wkrótce zrewolucjonizują globalny rynek* – **powiedziała Magdalena Jończak, Executive Vice President & Chief Value Officer w Synerise.**

*Wzmacniamy kompetencje biznesowe Synerise w każdym obszarze i na każdym poziomie, zatrudniając liderów i pasjonatów w swoich dziedzinach. Magda to światowej klasy strateg i dzięki jej szerokiemu spojrzeniu i wiedzy będziemy w stanie pozycjonować nasze rozwiązania bardziej świadomie i w zgodzie z najlepszymi standardami, co przyniesie korzyści zarówno firmie, jak i naszym klientom. Bardzo się cieszę mogąc powitać w zespole Synerise kolejnego top-menedżera. Dołączają do nas najlepsi z firm, takich jak Microsoft, Deloitte, Orange, Samsung, Oracle i to nie jest przypadek. Celujemy bardzo wysoko –* **powiedział Jarosław Królewski, CEO Synerise.**

Synerise to platforma wykorzystująca dane i sztuczną inteligencję, aby pomóc markom lepiej reagować na potrzeby swoich klientów. Narzędzia, które oferuje, obejmują m.in. automatyzację, business intelligence i personalizację komunikacji, a także zarządzanie polityką cenową w czasie rzeczywistym, niezależnie od skali prowadzonej działalności.

Synerise intensywnie inwestuje we własność intelektualną, rozwój zespołu AI oraz najnowsze technologie. Niedawno firma została wybrana przez EY do udziału w programie Accelerating Entrepreneurs 2018 dla 30 światowych firm technologicznych o największym potencjale wzrostu oraz otrzymała od Microsoft tytuł Partnera Roku na Polskę.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Więcej informacji o Synerise S.A.**

Synerise AI Growth Cloud zapewnia unikalne możliwości i korzyści dla firm. Wykorzystując dane pochodzące z wielu źródeł, Synerise tworzy segmentację klientów w czasie rzeczywistym. Umożliwia to firmom błyskawiczne tworzenie dedykowanych komunikatów marketingowych dla nowych i powracających klientów.

Nasze autorskie algorytmy uczenia maszynowego umożliwiają dostarczanie dynamicznej treści, która jest dostosowana do poszczególnych osób na podstawie ich interakcji z marką w wielu kanałach komunikacji. Nawet najmniejsze fragmenty danych pomagają uzyskać pełniejszy obraz potrzeb klienta i pozwalają na bardziej precyzyjne kierowanie przekazu.

Dane zbierane przez Synerise są szybko przetwarzane, aby rekomendować wysoce skuteczne sposoby docierania do klientów i zwiększania poziomu konwersji. Dajemy firmom:

* rekomendacje dotyczące produktu oparte na preferencjach zakupowych klientów;
* systemy Business Intelligence, które podpowiadają nowe strategie produktowe;
* spersonalizowane powiadomienia push, e-mail i SMS;
* segmentację, która jest na bieżąco aktualizowana o dane klientów, pochodzące ze źródeł online i offline (omnichannel).

**Odwiedź** [**synerise.com**](https://synerise.com)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Kontakt dla mediów:**

Jacek Dąbrowski

Senior PR & Content Marketing Manager

[jacek.dabrowski@synerise.com](mailto:jacek.dabrowski@synerise.com)

+48 507 359 389