

## Marcin Zaremba Chief Product Officerem w Synerise

Spółka technologiczna Synerise wzmacnia kompetencje w obszarach tworzenia i rozwijania produktu oraz UX/UI. Do zespołu dołączył Marcin Zaremba, dotychczas odpowiedzialny m.in. za zarządzanie rozwojem aplikacji iTaxi oraz PizzaPortal.pl. Jako Chief Product Officer będzie dbać o zapewnienie jak najlepszego doświadczenia w pracy z platformą dla biznesu Synerise AI Growth Cloud.

### 4 września 2018

Marcin Zaremba specjalizuje się w zarządzaniu produktami cyfrowymi. Zanim dołączył do Synerise, był Chief Product Officerem w iTaxi, a wcześniej zajmował stanowisko Head of Product w PizzaPortal.pl.

Nowy Chief Product Officer Synerise posiada certyfikat Google Product Strategy Expert, jest także autorem książki "Mobile dla Menedżerów", współzałożycielem elektronicznego magazynu dla inwestorów i przedsiębiorców technologicznych Proseed, współorganizatorem Auli Polskiej oraz współtwórcą i wykładowcą na App Academy. Jego pasją jest zegarmistrzostwo.

W Synerise Marcin Zaremba będzie odpowiedzialny za harmonijny rozwój produktu na przecięciu biznesu, technologii i UX zgodnie z wizją organizacji.

*Gdy Jarek pokazał mi możliwości, jakie już teraz oferuje Synerise oraz jakie są plany całej organizacji, wiedziałem, że to miejsce dla mnie. Jestem podekscytowany, że mogę dołączyć do topowego zespołu i uczestniczyć w globalnej rewolucji, w której pierwsze skrzypce już teraz zaczyna grać ta firma – powiedział Marcin Zaremba, Chief Product Officer w Synerise.*

*W Synerise mamy holistyczne podejście do biznesu i dobrze wiemy, że sukces zależy od wielu elementów, tak jak w zegarku. Potrzeba tylko kogoś, kto będzie umiał je ze sobą połączyć. Nasza platforma AI dla biznesu jest odzwierciedleniem naszego charakteru jako firmy i jednostek oraz olbrzymiej inwestycji w wartość intelektualną. Trzeba ten potencjał ukierunkować i ułożyć, aby dać użytkownikom jak największą wartość. Wierzę, że Marcin wniesie do Synerise dużo dobrego. Nie tylko ma olbrzymie doświadczenie, ale także potrafi zrozumieć i łączyć ze sobą oba światy: biznesu i IT. Z dopasowywaniem do siebie elementów jako pasjonat zegarków także nie ma problemu, więc liczę na owocną współpracę – powiedział Jarosław Królewski, CEO Synerise.*

Synerise to spółka technologiczna 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.

Spółka została założona w 2013 roku w Krakowie przez Jarosława Królewskiego, Miłosza Balusia i Krzysztofa Kochmańskiego. Od tego czasu osiągnęła wycenę 75 mln dolarów i obecnie zatrudnia 110 osób w biurach w

Krakowie i Warszawie. W latach 2018/2019 zainwestuje 25 mln dolarów w badania i rozwój produktów opartych na sztucznej inteligencji.

---

## Więcej informacji o Synerise S.A.

Synerise AI Growth Cloud to platforma dla biznesu, która dzięki sztucznej inteligencji przyspiesza transformację cyfrową i zwiększa przychody z działań operacyjnych, niezależnie od skali prowadzonej działalności. Synerise dostarcza:

- unikalnej wiedzy na temat klientów,
- narzędzi umożliwiających realizację kompleksowych kampanii wizerunkowych.

Synerise analizuje dane o klientach z każdego źródła online i offline, tworząc indywidualne profile behawioralne i dynamicznie segmentując grupy, tak by dostarczać jak najbardziej spersonalizowane komunikaty za pomocą e-mail, SMS, RTB czy wiadomości push.

"W Synerise budują chmurę marketingową nowej generacji" – powiedział Satya Nadella, CEO Microsoft.

Misją Synerise jest dbanie o wizerunek marek i ich działań marketingowych. Wiemy, że ich komunikacja nie musi być dla odbiorców spamem, a co więcej może być lubiana i wyczekiwana. Z Synerise AI Growth Cloud każdy brand staje się lovebrandem.

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