

Grupa Wirtualna Polska z nową strukturą sprzedaży

Warszawa, 18 lutego 2014 r.

Od dziś obszarem sprzedaży Grupy Wirtualna Polska kieruje **Joanna Pawlak**, dotychczas Dyrektor Pionu Marketingu i Sprzedaży Wirtualnej Polski. Za strategię produktu reklamowego będzie odpowiadał **Jacek Tryzno**, sprzedażą agencyjną i działem kluczowych klientów Grupy Wirtualna Polska pokieruje natomiast **Filip Hołowczyc**.

Departament sprzedaży regionalnej podlegać będzie **Urszuli Cabańskiej**, sprzedaż e-commerce, oddzielona w nowej strukturze od produktu e-commerce – **Ewelinie Binzer**, akcjami specjalnymi zawiadywał będzie **Jan Buze**.

Funkcjonujące w Wirtualnej Polsce i o2 działy oraz zespoły sprzedażowe zgrupowano w departamenty. Nowością jest wyodrębniony, dedykowany reklamie Zespół Strategii i Analiz działający w ramach Departamentu Akcji Specjalnych i Analiz.



Joanna Pawlak, wiceprezes ds. sprzedaży Grupy Wirtualna Polska. Z rynkiem reklamy związana od 1991 roku. Karierę rozpoczęła w McCann-Erickson. Od 1995 kierownik marketingu w biurze reklamy TVP, następnie dyrektor marketingu i sprzedaży w TV Puls. Kolejno, w firmie Gemius, gdzie odpowiadała m.in. za repositionowanie marki z firmy technologicznej na badawczą. W Wirtualnej Polsce od 2004 roku. Jako Dyrektor Pionu Marketingu i Sprzedaży nadzorowała sprzedaż oraz realizację celów przychodowych spółki, pozycjonowanie i promocję marki WP.PL oraz produktów Wirtualnej Polski na rynku wydawców internetowych. Absolwentka socjologii Uniwersytetu Warszawskiego.



Jacek Tryzno, Dyrektor Departamentu Strategii Produktu Reklamowego Grupy Wirtualna Polska. Z Wirtualną Polską związany od 1999 roku. Ostatnio Zastępca Dyrektora Pionu Marketingu i Sprzedaży ds. Sprzedaży Reklamy WP. Jeden z założycieli IAB Polska. Absolwent kierunku Zarządzanie i Marketing w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie.

Informacji udziela Zespół PR Grupa Wirtualna Polska

Katarzyna Halicka

kom. 502 707 138

e-mail: khalicka@wp-sa.pl

Magdalena Zmorzyńska

kom. 519 336 593

e-mail: mzmorzynska@wp-sa.pl



Filip Hołowczyc, Dyrektor Departamentu Kluczowych Klientów Grupy Wirtualna Polska. Do o2.pl dołączył w 2006. Jako Dyrektor Biura Reklamy stanął przed zadaniem zbudowania zespołu sprzedaży od podstaw. Następnie Dyrektor Zarządzający działem internetowym domu mediowego Zenith Optimedia Group oraz członek Zarządu. Od maja 2012 ponownie w Grupie o2, na stanowisku Dyrektora Działu Agencyjnego i Performance. Absolwent Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.



Urszula Cabańska, Dyrektor Departamentu Sprzedaży Regionalnej Grupy Wirtualna Polska. Od 2012 roku Dyrektor ds. Sprzedaży Bezpośredniej w Grupie o2, wcześniej na stanowisku Dyrektora Handlowego Grupy. Przez 3 lata, jako kierownik ds. sprzedaży regionalnej w dzienniku Metro, odpowiadała za koordynację budżetów sprzedażowych w siedmiu największych miastach w Polsce i zarządzanie zespołem handlowców ukierunkowanym na optymalizację wpływów reklamowych. Absolwentka Wydziału Fizyki Uniwersytetu Adama Mickiewicza w Poznaniu.



Ewelina Binzer, Dyrektor Departamentu e-Commerce Grupy Wirtualna Polska. Z reklamą internetową związana od 2000 roku. W Wirtualnej Polsce od dziewięciu lat. Ostatnio Zastępca Dyrektora Pionu ds. Akcji Specjalnych, E-Commerce i Produktów Płatnych w WP.



Jan Buze, Kierownik Działu Akcji Specjalnych, Departament Akcji Specjalnych i Analiz Grupy Wirtualna Polska. W Wirtualnej Polsce od 2007 roku. Ostatnio kierownik Działu Akcji Specjalnych w WP. Zajmuje się niestandardową reklamą internetową od 7 lat. Uczestniczył w realizacji kilkuset niestandardowych akcji promocyjnych. Pasjonat rich mediów i nowych technologii.