

# **Poznaj nas lepiej!**



# KIM JESTEŚMY?

DrTusz, to białostocka firma zajmująca się produkcją oraz sprzedażą zamienników do drukarek. W swoim asortymencie posiada również drukarki oraz oryginalne tusze i tonery. Od ponad 15 lat funkcjonuje jako sklep stacjonarny, od dekad z powodzeniem prowadzi również sprzedaż internetową. W branży e-commerce marka wielokrotnie doceniana i nagradzana. Tylko w 2017 r. DrTusz.pl zdobył:



## II. MIEJSCE

Strategia budowania  
lojalności klientów



## III. MIEJSCE

Konsekwencja w  
budowaniu marki i  
wizerunku



e-GAZELE  
BIZNESU



## III. MIEJSCE

Najdynamiczniej rozwijająca się  
firma e-commerce  
w województwie Podlaskim

# MARCIN JANCZEWSKI

## CEO

Współwłaściciel sklepu internetowego DrTusz.pl. Ma ponad 20-letnie doświadczenie w prowadzeniu firmy, 10 letnie doświadczenie w prowadzeniu sklepu internetowego. Z wykształcenia programista, z zainteresowania marketingowiec i sprzedawca, a ostatnio również data scientist. Po godzinach nadal fan nowych technologii, szybkich samochodów oraz surfingu.

### Kompetencje

- Zarządzanie firmą;
- Marketing offline i online;
- Programowanie;
- E-commerce;
- Analityka;
- Optymalizacja e-commerce;
- Data Science.

### Wybrane konferencje i szkolenia

Jako prelegent:

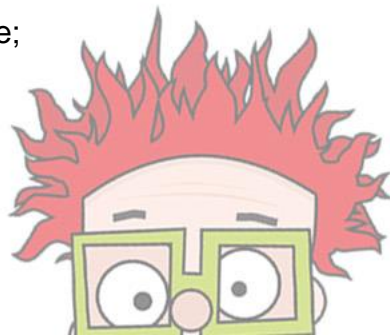
- Mail My Day;
- Czwartki Social Media;
- Kongres Dyrektorów E-commerce.

Jako uczestnik:

- InternetBeta;
- InfoShare;
- Kongres Dyrektorów E-commerce;
- Ekomersy;
- Data Science Summit.

### Publikacje

- Marketer+;
- Marketing i Biznes;
- E-commerce w praktyce;
- Nowa Sprzedaż;



# ANNA CZYŻEWSKA

## e-commerce marketing manager

Od 7 lat związana z branżą e-commerce. Karierę rozpoczynała w sklepach internetowych: torres.pl oraz selkar.pl. Od ponad 3 lat odpowiada za marketing internetowy i e-commerce w firmie DrTusz.pl. Prowadzi warsztaty na temat tworzenia kampanii reklamowych na Facebooku. Poza pracą fanka zdrowego jedzenia o ogromnym apetycie na książki i dobre seriale.

### Kompetencje

- tworzenie i zarządzanie kampaniami social media;
- pozyskiwanie nowych źródeł ruchu we współpracy z partnerami;
- analiza ruchu oraz zachowań użytkowników serwisu;
- działania marketingowe i promocyjne wspierające sprzedaż w ecommerce;
- monitorowanie i analizowanie trendów marketingowych oraz wdrażanie ich na potrzeby marki;

### Wybrane konferencje i szkolenia

Jako prelegent:

- EastMedia;
- Wschodnie Forum e-Biznesu "EastBiz";
- Politechnika Białostocka, Wydział Zarządzania
- Białostocki Park Naukowo-Technologiczny.

### Jako uczestnik

- Konferencja FastTony;
- Ekomersy;
- Konferencja eDelivery;
- Targi eHandlu;
- Geek Girls Carrots Białystok.





# ANETA ZAGÓRSKA

## public relations

Od 4 lat zaangażowana w działalność społeczną z doświadczeniem w pozyskiwaniu środków oraz organizacji i promocji wydarzeń lokalnych (zarówno online, jak i offline). Z wykształcenia polonistka, realizująca się w słowie pisanym, nauczaniu obcokrajowców języka polskiego i baczna obserwatorka współczesnej komunikacji językowej. Po godzinach amatorka sportu (zwłaszcza biegania), dobrej muzyki i inspirujących biografii.

### Kompetencje

- relacje z mediami
- planowanie i organizacja działań w zakresie employer branding
- reprezentowanie firmy na wydarzeniach i konferencjach
- współpraca z podmiotami zewnętrznymi

### Wybrane konferencje i szkolenia

Jako prelegent:

- InCommerce
- Działaj Lokalnie

### Jako uczestnik

- Czwartki Social Media
- East-Biz
- Konferencja Nowoczesnego PR-u i Komunikacji
- Giving Circle
- Targi eHandlu





# MONIKA ZAGÓRSKA

## social media manager

Pierwsze kroki w marketingu stawiała działając na rzecz organizacji studenckich. Przez 2 lata zdobywała doświadczenie w Agencji Reklamowej, gdzie odpowiadała za kontakty z klientami, tworzenie strategii marketingowych i prowadzenie kont w mediach społecznościowych. Uważa, że nie ma skutecznego marketingu bez owocnej współpracy z innymi działami, stąd zainteresowanie biznesem i ekonomią. Po godzinach wielbicielka podróży, kulinariów i orędowniczka zdrowego stylu życia.

### **Kompetencje**

- tworzenie strategii działań w SM
  - planowanie i egzekucja
- content marketing- tworzenie treści na potrzeby SM
- real time marketing- tworzenie treści w odpowiedzi na wydarzenia w czasie rzeczywistym
- analiza skuteczności takich kanałów jak Facebook, Instagram, Twitter, czy YouTube
- obsługa klienta za pośrednictwem mediów społecznościowych

### **Wybrane konferencje i szkolenia**

Jako prelegent:

- Dni Marketingu
- Akcja Motywacja
- Szkolenia z zakresu SM skierowane do firm

### **Jako uczestnik**

- Studia Podyplomowe "Marketing Internetowy"
- Czwartki Social Media
- East-Biz
- Bitspiration
- Geek Girls Carrots



**Zapraszamy do kontaktu**  
**pr@drtusz.pl**

