**Marcin Grygielski dołącza do firmy Medallia jako nowy wiceprezes do spraw sprzedaży na Europę Wschodnią**

18 stycznia 2022 r. – **Z początkiem roku Marcin Grygielski objął funkcję wiceprezesa do spraw sprzedaży na Europę Wschodnią w firmie Medallia. Będzie on odpowiadał za realizowanie strategii biznesowej oraz rozwijanie współpracy i zarządzanie relacjami z klientami w podległym regionie.**

Medallia specjalizuje się w CX (Customer Experience), czyli tworzeniu pozytywnych wrażeń konsumentów. Wejście firmy Medallia na polski rynek stworzyło potrzebę lokalnego rozwoju firmy Medallia oraz opracowania strategii rozwoju w tym obszarze dla firm, chcących poprawić doświadczenia swoich klientów.

Marcin Grygielski posiada blisko 20-letnie doświadczenie sprzedażowe w zakresie wykorzystania chmury i sztucznej inteligencji, które zdobył, pracując dla firm takich jak NextiraOne, Interactive Intelligence czy Genesys. Specjalizuje się w systemach Call Center, Web Analytics, Big Data oraz AI w procesach obsługi klienta. Dodatkowo jest absolwentem programu MBA Politechniki Warszawskiej.

„*Doświadczenia klientów realnie stają się coraz ważniejszym czynnikiem rozwoju firm. Monitorowanie wrażeń klientów, reagowanie w czasie rzeczywistym na ich sugestie oraz przewidywanie zachowań na podstawie zgromadzonych danych pozwala biznesowi zwiększyć potencjał sprzedaży. Zebrane informacje są jednym z najważniejszych zasobów firmy, który może realnie umocnić jej sytuacje na rynku, wpływając również na budowanie pozytywnych relacji i poziomu lokalności klientów*” – komentuje Marcin Grygielski Eastern wiceprezes do spraw sprzedaży na Europę Wschodnią w firmie Medallia.

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

**Medallia (NYSE: MDLA)** jest liderem w zakresie kreowanie pozytywnych doświadczeń klientów oraz pacjentów. Wielokrotnie nagradzana, autorska platforma SaaS Medallia Experience Cloud to system rejestracji doświadczeń użytkowników aplikacji, który przetwarza i analizuje miliardy sygnałów ze wszystkich punktów interakcji, w tym rozmów głosowych, materiałów video, sensorów Internetu Rzeczy (IoT), mediów społecznościowych czy wewnętrznych komunikatorów firmowych. Medallia wykorzystuje opatentowane rozwiązania oparte na sztucznej inteligencji oraz uczeniu maszynowym, aby tworzyć prognozy i estymacje efektów poszczególnych działań biznesowych. Firmy korzystające z usług Medalli zwiększają satysfakcję oraz retencję klientów, zmieniają krytyków swoich produktów i usług w promotorów, podnoszą skalę sprzedaży krzyżowej (cross-selling) oraz podejmują decyzje biznesowe na podstawie wnikliwej analizy danych, dzięki czemu zwiększają przychód ze sprzedaży. Więcej informacji na stronie [www.medallia.com](http://www.medallia.com).