**Adrian Rybicki awansuje na stanowisko Vice President of Sales Poland, United Kingdom, France and Scandinavia w RTB House**

**Adrian Rybicki obejmuje nowo utworzone stanowisko w strukturach RTB House, globalnej firmy dostarczającej innowacyjne rozwiązania marketingowe dla największych marek z całego świata. Będzie odpowiedzialny za realizację budżetów, rozwój strategii oraz koordynację działań sprzedażowych na rynkach w Polsce, Wielkiej Brytanii, Francji oraz Skandynawii.**

Wprowadzone zmiany strukturalne mają na celu umocnienie obecności RTB House w regionie. To również odpowiedź na dynamiczny wzrost i rozwój firmy, co potwierdzają m.in. coroczne wyróżnienia w międzynarodowych rankingach i konkursach, takich jak Financial Times FT1000, Deloitte Technology Fast 50 Central Europe czy Stevie Awards.

*Objęcie nowego stanowiska w strukturach RTB House to dla mnie wyzwanie, które podejmuję z entuzjazmem i determinacją. Dołożę wszelkich starań, aby wzmocnić pozycję firmy na rynkach w Polsce, Wielkiej Brytanii, Francji i Skandynawii, wyznaczając kierunki strategii z uwzględnieniem globalnych wyzwań i lokalnych potrzeb* – mówi Adrian Rybicki.

Adrian Rybicki rozpoczął pracę w RTB House w 2017 roku jako Head of Sales Process APAC. Następnie, jako Head of New Business Development APAC, odpowiadał za planowanie i realizację działań biznesowych w regionie Azji i Pacyfiku. Przed dołączeniem do RTB House pracował m.in. dla takich firm jak EY czy McKinsey & Company.

*Dynamiczny rozwój branży martech sprawia, że rynek staje się coraz bardziej wymagający. Od strony technologicznej RTB House koncentruje się na rozwijaniu nowych produktów, od strony biznesowej – na umacnianiu międzynarodowej pozycji, czego efektem jest strategiczny rozwój strukturalny. Jestem przekonany, że wiedza i doświadczenie Adriana przyczynią się do dalszego sukcesu RTB House* – komentuje Wojciech Głowacki, Vice President of Sales, Członek Zarządu RTB House.

- KONIEC -

**Informacje dla redaktorów**

RTB House to globalna firma dostarczająca innowacyjne rozwiązania marketingowe dla największych marek z całego świata. Autorski mechanizm zakupu reklam, oparty w stu procentach o algorytmy Deep Learning, umożliwia reklamodawcom osiąganie znaczących wyników oraz realizację celów krótko-, średnio- i długoterminowych.

Spółka RTB House została założona w 2012 roku i posiada biura w ponad 30 lokalizacjach na całym świecie, m.in. w Nowym Jorku, Londynie, Tokio, Singapurze, São Paulo, Moskwie, Stambule, Dubaju i Warszawie. Zespół składa się z ponad 500 specjalistów i obsługuje ponad 2000 kampanii dla klientów w krajach Europy, Bliskiego Wschodu, Afryki, Azji, Pacyfiku oraz Ameryki Północnej i Południowej.

Od 2018 roku, po pomyślnym wdrożeniu technologii Deep Learning w 100 procentach algorytmów, RTB House uruchomiła dwa, niezależne od głównego działu R&D, zespoły koncentrujące się na rozwiązaniach z zakresu marketingu i technologii. AI Marketing Lab jest ukierunkowany na badania i rozwój w szeroko pojętym obszarze marketingu. Z kolei celem Creatives Lab jest rozwój kreacji, zwiększanie ich efektywności, jak również poszerzanie oferty w zakresie dostępnych formatów, jak np. kreacje dynamiczne czy wideo, precyzyjnie dopasowanych do potrzeb brandingowych klientów.

Więcej informacji na stronie [www.rtbhouse.com](http://www.rtbhouse.com/).