12 listopada 2020

**Grupa Open Mobi wzmacnia dział sprzedaży i rozszerza ofertę o content marketing**

**Do działu sprzedaży Grupy Open Mobi dołączyły dwie nowe osoby, dwóch handlowców awansowało. Martyna Sikora zajmuje się ofertą content marketingową dla branży farmaceutycznej, Dominika Jurek – dla branży motoryzacyjnej. Joanna Urbaniak oraz Dominika Piwowarczyk odpowiadają za współpracę z domami mediowymi.**

– *Ostatnie pół roku wykorzystaliśmy na poszerzenie portfolio zarówno agencji Open Mobi, jak i moBehave. Teraz przyszedł czas na powiększenie zespołu doświadczonych handlowców, którzy będą przygotować strategie i prowadzić projekty dla naszych klientów w oparciu o te produkty* – mówi Katarzyna Knecht, Agency Sales Director w Grupie Open Mobi. – *Do działu sprzedaży dołączyły więc Joanna Urbaniak oraz Dominika Jurek. Awans na stanowisko Account Managera otrzymały natomiast Martyna Sikora oraz Dominika Piwowarczyk* – dodaje.

Martyna Sikora, od 4 lat w branży, z Grupą Open Mobi związana jest od stycznia br. Poza tworzeniem i prowadzeniem kampanii reklamowych w mediach elektronicznych dla klientów Grupy, do jej obowiązków jako Account Managera należy budowanie oferty content marketingowej, dedykowanej branży farmaceutycznej. Współpracuje również z domami mediowymi, m.in. Mindshare i Wavemaker. Wcześniej w Mediaplanet odpowiadała za sprzedaż powierzchni reklamowych w prasie, tworzenie tematów do wydań prasowych, a także współpracę z ekspertami i firmami z branży farmaceutycznej. Pracowała również w Grupie Hasco-Lek, gdzie poznała specyfikę sprzedaży produktów farmaceutycznych i obsługi punktów aptecznych.

– *Firmy farmaceutyczne chcą i muszą się komunikować, a klasyczna reklama dozwolona jest jedynie w obszarze suplementów diety czy leków OTC. ContentMED pozwoli im dotrzeć z informacjami o innowacyjnych terapiach, nowych produktach specjalistycznych do lekarzy, farmaceutów i osób potencjalnie nimi zainteresowanych poprzez materiały kontekstowe zamieszczane na portalach o tematyce medycznej* – zapewnia Martyna Sikora, Account Manager w Grupie Open Mobi. – *Znamy specyfikę branży farmaceutycznej, mamy też wypracowany model współpracy z ekspertami z dziedziny medycyny, a do tego specjalizujemy się w precyzyjnym targetowaniu. Możemy więc prowadzić takie projekty od A do Z i jednocześnie zapewnić jakościowe dotarcie do interesującej klienta grupy odbiorców* – podkreśla.

Dominika Jurek w branży reklamowej pracuje od 5 lat. W Grupie Open Mobi odpowiada za klientów bezpośrednich obu agencji, a także za sprzedaż produktów content marketingowych w automotyw.com – serwisie motoryzacyjnym należącym do Grupy. Zatrudniona jest na stanowisku Account Managera. Doświadczenie zawodowe zdobywała w agencjach Reprise Media (IPG Mediabrands), Selectivv oraz w CS Group.

– *Zauważyliśmy, że również wśród klientów z branży moto rośnie zapotrzebowanie na wartościowe treści content marketingowe. Uruchomiliśmy więc portal dla miłośników motoryzacji, a do współpracy zaprosiliśmy doświadczonych redaktorów, którzy od lat zajmują się tą tematyką. W ten sposób możemy oferować pogłębione artykuły natywne w serwisie automotyw.com, tworzone przez specjalistów i zagwarantować klientom jakościowy ruch na artykule, dzięki naszemu know-how w obszarze targetowania* – mówi Katarzyna Knecht.

Joanna Urbaniak sprzedażą powierzchni reklamowych zajmuje się od 9 lat, w sprzedaży agencyjnej specjalizuje się od 2015 r. Jako Senior Account Managerw Grupie Open Mobi odpowiada za współpracę z domami mediowymi m.in. MediaCom, Zenith, PHD Media Direction. Wcześniej związana była z Sataku (Grupa Sarigato), agencją sieciową skupioną wokół reklamy wideo i Rich Media, a także wydawnictwami Agora i Edipresse Polska. Karierę w branży rozpoczęła w SportLive 24.

Dominika Piwowarczyk w branży marketingowej pracuje od 2017 roku. Z Grupą Open Mobi związana jest od grudnia ubiegłego roku. Początkowo wspierała zespół sprzedaży przy kampaniach dla największych klientów Grupy. Obecnie, na stanowisku Account Managera, samodzielnie prowadzi projekty dla domów mediowych m.in. należących do Grupy Dentsu. Poprzednio odpowiadała za pozyskiwanie klientów oraz wsparcie działu w planowaniu działań promocyjnych w social mediach w Agencji Badań Rynku i Opinii SW Research. Pracę w branży zaczynała w start-upie tworzącym platformy kidihub.com oraz privist.com.

\*\*\*

**Grupa Open Mobi** to synergia wiedzy i kompetencjiagencji mobile marketingowej moBehave oraz agencji digitalowej Open Mobi. Bazując na własnym know-how oraz nowoczesnych technologiach, realizuje kampanie, które swoim zasięgiem obejmują miliony unikalnych użytkowników. Do precyzyjnego targetowania wykorzystuje autorską platformę DMP oraz ponad 30 zewnętrznych, z którymi współpracuje. Jej nowatorskie rozwiązanie – adQuery, służy do prowadzenia i monitorowania kampanii reklamowych w ramach zweryfikowanych stron internetowych, z gwarancją Brand Safety oraz anty-fraud. Dostępne poprzez platformę adQuery formaty reklamowe nastawione są na zaangażowanie użytkowników, a wśród nich Display Chat Bot – nagrodzony w konkursie INNOVATION 2020 w kategorii Innowacyjne Media oraz wyróżniony w MIXX Awards 2020 jako Innovation & Smart Solution.

Więcej informacji: [openmobi.pl](http://openmobi.pl), [mobehave.com](http://www.mobehave.com) oraz [adquery.io](https://adquery.io/).