

Warszawa, dn. 06.06.2023  
Komunikat Prasowy

Więcej nowych technologii w Smartney. Nowy dyrektor marketingu opowiada o swoich planach

**Tomasz Głodowski objął stanowisko Dyrektora Marketingu i Sprzedaży w Smartney. Wcześniej tworzył w spółce struktury odpowiadające na sprzedaż offline, oraz nawiązał w jej imieniu szereg strategicznych partnerstw. Pod jego skrzydłami Smartney zanotował w samym ubiegłym roku ponad 400% wzrosty w obszarze E-Commerce oraz zwiększył dostępność swoich usług. Od maja Tomasz kieruje połączonymi zespołami sprzedaży online, offline oraz marketingu.**

Głodowski jest sprawdzonym liderem, który doświadczenie zdobywał w bankowości i ubezpieczeniach, budując między innymi polskie struktury InBanku, kierując marketingiem PKO Ubezpieczenia, Nordei Life& Pensions czy zarządzając marketingiem online w Deutsche Banku. W ciągu swojej kariery miał okazję rozwijać digitalowe kanały sprzedaży produktów finansowych, oraz tworzyć i realizować strategie marketingowe kilku różnych marek. Interdyscyplinarne doświadczenie sprawia, że jest idealną osobą do pokierowania jednym z kluczowych obszarów w Smartney. Z samą firmą związany jest właściwie od początku. To dzięki między innymi jego pracy młody start-up szybko dołączył do liderów swojej branży.

Dzisiaj Smartney jest odnoszącym sukcesy polskim lendtechem. Z drugim pod względem wielkości portfelem na rynku, nowoczesnymi rozwiązaniami opartymi o Open Banking i unikatowym w swoim sektorze produktem, zmienia sposób w jaki Konsumenci postrzegają fintechy pożyczkowe. Sukces zawdzięcza między innymi zbudowaniu wokół siebie Smart-techu – ekosystemu fintechów wspólnie działających na rzecz zapewnienia Klientom jak najlepszego doświadczenia.

Tomasz dzieli się swoimi planami na to, w jaki sposób wykorzystać unikalny charakter Smartney: *„Swoją pozycję rynkową zbudowaliśmy w oparciu o wykorzystanie nowoczesnych technologii, partnerstwa strategiczne oraz multikanałowość. Nieustanny rozwój technologii, głównie AI i Metaverse, oraz powstawanie nowych kanałów komunikacji z Klientami mogą wkrótce zrewolucjonizować branżę. Na pewno wykorzystamy te technologie, by dalej poprawiać doświadczenia Klientów. Już dzisiaj dostarczamy unikalny i wartościowy produkt – dlatego w dalszej perspektywie moim priorytetem będzie nie tylko zwiększanie świadomości marki, ale również tworzenie z całym zespołem Smartney rozwiązań zwiększających wygodę i satysfakcję Klientów w korzystaniu z usług finansowych. ”*

Czego możemy spodziewać się w ciągu najbliższych kilku miesięcy? Przede wszystkim większego wykorzystania potencjału zawartych partnerstw. Wspólne akcje marketingowo-sprzedażowe, czy tworzenie unikalnych rozwiązań, które zapewnią Klientom dodatkowe korzyści z „bycia ze Smartney”. Współpraca z partnerami biznesowymi takimi jak PayU, Kontomatik, BIK, Fines i wielu innych, działających w różnych obszarach biznesowych na pewno pomogą w realizacji tych planów. Pomoże również większe wykorzystanie technologii: wkrótce w planach pierwsze kampanie reklamowe oparte o AI, nowe kanały komunikacji czy kolejne inicjatywy edukacyjne, prowadzone przez pracujących w Smartney ekspertów. Sztuczna inteligencja i zaawansowane modele językowe przyczynią się również do automatyzacji rozwiązań stosowanych przez spółkę.

Również plany na przyszłość Głodowski ma ambitne: *„Naszym celem jest bycie pierwszym wyborem dla Konsumenta i bycie o dwa kroki przed konkurencją. Rynek szybko adaptuje nowe rozwiązania. W Smartney też to robimy, ale dodatkowo chcemy przy tym kreować nowe, ultrawygodne I oparte o najnowsze technologie usługi finansowe. Pożyczka konsumencka, "inteligentna” konsolidacja, rozwiązania sales finance, płatności odroczone – mamy produkty odpowiadające na większość potrzeb konsumentów. Moim zadaniem jest dotrzymać obietnicy danej Klientom, że w Smartney mogą pożyczać nie tylko szybciej i wygodniej ale również, że korzystając z naszych usług dokonali najlepszego z możliwych wyborów”.*

Smartney w krótkim czasie osiągnął dużo, ale wiem, że przed nami jeszcze wiele do zrobienia. Nowe partnerstwa, praca nad świadomością marki, wykorzystanie możliwości jakie daje technologia – zarówno w sprzedaży, marketingu jak i w obsłudze klientów. Będzie się działo!

*„Dzisiaj nasze produkty dostępne są niemal we wszystkich kanałach dystrybucji – w internecie, na platformach e-commerce, w sklepach stacjonarnych, u brokerów… Chciałbym również, żeby Smartney pojawił się w przyszłości ze swoimi rozwiązaniami w Metaverse. Jednocześnie nie możemy jednak zatracić ducha naszej marki: dalej będziemy angażowali się w działania CSR i edukowali w tematach związanych z Cybersecurity, czy działali na rzecz ograniczania śladu węglowego przez biznes."* – kończy swoją wypowiedź Tomasz Głodowski, nowy dyrektor marketingu i sprzedaży.

Smartney wchodząc na rynek w 2019 roku stworzył zupełnie nową kategorię usług finansowych – łącząc bankową solidność i bezpieczeństwo z fintechową wygodą i szybkością rozpatrywania wniosków. Oferowane przez Smartney pożyczki wielokrotnie zajmowały w rankingach pierwsze miejsce pod względem oferowanych cen i korzyści, podczas gdy sam proces pożyczkowy należy do najszybszych na rynku. Wszystko dzięki zaawansowanej technologicznie ocenie ryzyka i wykorzystywaniu w swoich procesach możliwości stwarzanych przez Otwartą Bankowość. Wielokrotny zdobywca nagród w obszarach jakości obsługi czy nowoczesnych technologii, aktywnie działa na rzecz budowania nowoczesnego i transparentnego rynku lendtech.

\*\*\*

Więcej informacji:

* Maciej Kikta, Manager ds. Public Relations, Smartney, tel. 512 278 645, maciej.kikta@smartney.pl