

RAPORT ROCZNY

2024

ANNUAL REPORT



Pro Progressio

Spis treści:

Content:

- 08** Podsumowanie Roku 2024
Summary of 2024
- 24** Przewidywane trendy na rok 2025
Predicted Trends for 2025
- 26** Pro Progressio w roku 2025
Pro Progressio in 2025
- 28** Tygrysy Biznesu – Polska
Business Tigers – Poland
- 76** Międzynarodowe Tygrysy Biznesu
International Business Tigers
- 84** Liderzy usług dla biznesu
Business services leaders
- 120** Lokalizacje dla biznesu
Business locations



2024 W PRO PROGRESSIO

Rok 2024 to dwunasty rok działalności Pro Progressio.

Niniejszy Raport Roczny 2024 przedstawia podsumowanie minionych miesięcy, zarówno w obszarze naszej działalności, jak i analizy trendów w sektorze nowoczesnych usług dla biznesu.

W Raporcie ujęliśmy także sylwetki osób, które poprzez swoją działalność wpływały na rozwój sektora BSS w Polsce i na świecie.

Publikacja zawiera również listę członków Klubu Pro Progressio oraz rekomendowane lokalizacje, w których branże, takie jak BPO, GBS, czy IT mogą rozwijać swoją działalność.

Zapraszam do lektury,

Wiktor Doktor
Prezes, Pro Progressio

Warszawa, kwiecień 2025



LOOKING BACK AT 2024 FOR PRO PROGRESSIO...

The year 2024 marked the twelfth year of Pro Progressio's activity.

This Annual Report 2024 provides a comprehensive summary of the past months, covering both our initiatives and an analysis of trends in the modern business services sector.

It also highlights key individuals whose contributions have influenced the growth of the BSS sector in Poland and globally.

Additionally, the publication features a list of Pro Progressio Club members and presents recommended locations for industries such as BPO, GBS, and IT to expand their operations.

I trust you will find this report both valuable and informative.

Wiktor Doktor
CEO of Pro Progressio

Warsaw, April 2025



PODSUMOWANIE ROKU 2024

Rozwój Pro Progressio

Rok 2024 był dwunastym rokiem działalności Pro Progressio i kolejnym, w którym do naszej działalności wprowadziliśmy kilka zmian. Niniejsze podsumowanie obejmuje opis wszystkich czterech głównych działalności realizowanych przez Pro Progressio w roku 2024.



SUMMARY OF 2024

Pro Progressio's **Growth**

The year 2024 marked the twelfth year of Pro Progressio's operations and another year of meaningful changes introduced to our activities. This summary provides an overview of all four key areas of Pro Progressio's operations in 2024.



Media FOCUS ON Business

FOCUS ON Business Media

FOCUS ON Business to media biznesowe, utworzone, wydawane i zarządzane przez Pro Progressio. Składają się na nie portal internetowy oraz dwumiesięcznik. Zarówno portal, jak i drukowany magazyn są dwujęzyczne (wersja polska i angielska) i w roku 2024 dostarczały szereg aktualności, ciekawostek i danych związanych z biznesem.

Portal FOCUS ON Business w roku 2024 został odwiedzony przez 227.046 unikalnych użytkowników i zarejestrował 1.239.293 wyświetlenia. Głównym krajem, z którego pochodził ruch na portalu, była Polska (68% całości ruchu), a kolejne top 10 krajów to: USA, Wielka Brytania, Niemcy, Norwegia, Niderlandy, Indie, Szwecja, Finlandia, Francja oraz Singapur.

Główna tematyka, która była poruszana na stronach portalu, to obszary HR, bezpośrednich inwestycji zagranicznych, sektorów GBS/SSC oraz finansowo-podatkowa.

Na prezentowane treści, zarówno w postaci tekstów, nagrań audio i filmów video, składały się utwory i publikacje przygotowywane przez redakcję FOCUS ON Business, członków Klubu Pro Progressio, organizacje partnerskie Pro Progressio oraz pochodzące ze źródeł zewnętrznych.

Drukowany magazyn *FOCUS ON Business* ukazał się w roku 2024 w dotychczasowym cyklu, czyli w sześciu kolejnych wydaniach. Każde z nich skupiało się na bieżących zagadnieniach, ważnych dla sektora nowoczesnych usług dla biznesu. Podobnie jak w latach ubiegłych magazyn był dystrybuowany do stałego grona subskrybentów, do bibliotek szkół wyższych, urzędów miast oraz poprzez sieć EMPIK.

FOCUS ON Business is a business media platform created, published, and managed by Pro Progressio. It comprises an online portal and a bi-monthly magazine. Both the portal and the printed magazine are bilingual (Polish and English) and, throughout 2024, provided a wealth of news, insights, and business-related data.

In 2024, the FOCUS ON Business portal attracted 227,046 unique users and recorded 1,239,293 page views. The majority of traffic originated from Poland (68% of total visits), followed by the top 10 countries: the USA, the United Kingdom, Germany, Norway, the Netherlands, India, Sweden, Finland, France, and Singapore.

The portal focused primarily on topics related to HR, foreign direct investment, the GBS/SSC sector, and financial and tax matters.

Content – delivered in text, audio, and video formats – was produced by the FOCUS ON Business editorial team, Pro Progressio Club members, Pro Progressio's partner organizations, and external sources.

The printed edition of *FOCUS ON Business* maintained its established publication cycle, with six issues released in 2024. Each issue addressed current topics relevant to the modern business services sector. As in previous years, the magazine was distributed to a dedicated group of subscribers, university libraries, municipal offices, and via the EMPIK network. A notable development in 2024 was the expansion of distribution to InMedio and Relay press stores.



Nowością było rozpoczęcie dystrybucji magazynu w salonach prasowych InMedio i Relay.

Główne wywiady numerów wydawanych w roku 2024 obejmowały zagadnienia związane m.in. z:

- wprowadzeniem KSeF (Krajowy System e-Faktur)
- rozkwitem sektora BPO w Uzbekistanie
- cyberbezpieczeństwem
- rozwojem nearshoringu w regionie Ameryki Łacińskiej
- transferem najlepszych praktyk ze świata sportu do świata biznesu
- transformacją AI
- przyszłością sektora IT w Polsce
- rozwojem gospodarczym regionu Pomorza
- technologią blockchain
- przywództwem

Strona internetowa i profile FOCUS ON Business w mediach społecznościowych:

Portal:

<https://focusonbusiness.eu/pl/>

Kanał YouTube:

https://www.youtube.com/@FOB_FOCUSONBusiness

LinkedIn:

<https://www.linkedin.com/company/focusonbusiness-eu/>

Facebook:

<https://www.facebook.com/focusonbusiness.eu>

X:

https://x.com/FOB_eu

The main interviews featured in the 2024 editions covered a range of topics, including:

- the introduction of KSeF (National e-Invoicing System)
- the booming BPO sector in Uzbekistan
- cybersecurity
- the growth of nearshoring in Latin America
- transfer of best practices from the world of sports to business
- AI transformation
- the future of IT sector in Poland
- economic development of the Pomerania region
- blockchain technology
- leadership

FOCUS ON Business website and social media profiles:

Portal:

<https://focusonbusiness.eu/pl/>

YouTube:

https://www.youtube.com/@FOB_FOCUSONBusiness

LinkedIn:

<https://www.linkedin.com/company/focusonbusiness-eu/>

Facebook:

<https://www.facebook.com/focusonbusiness.eu>

X:

https://x.com/FOB_eu



Talks&Drinks

Talks&Drinks

Rok 2024 był drugim z rzędu, w którym w Pro Progressio realizowaliśmy cykl spotkań pod nazwą Talks&Drinks. Odbywały się one w dwóch formułach – zamkniętej, w której mogli brać udział tylko członkowie Klubu Pro Progressio oraz otwartej – pod nazwą „with Friends”, w której grono członków Klubu Pro Progressio zostało rozszerzone o zaproszonych przez nich gości i partnerów biznesowych.

Talks&Drinks to autorski pomysł Pro Progressio na spotkania networkingowe. Są one realizowane w godzinach popołudniowych i składają się z dwóch części – oficjalnej (merytorycznej) i nieoficjalnej (networkingowej). W części merytorycznej, której czas nie przekracza 30 minut, w formule TEDx przedstawiane są maksymalnie trzy zagadnienia biznesowe. Każde z tych wystąpień prezentowane jest przez zaproszonego eksperta. Po części merytorycznej goście uczestniczą w networkingu, który trwa do dwóch godzin.

Spotkania Talks&Drinks odbyły się siedmiokrotnie i zawiąły do Wrocławia, Krakowa, Gdańska, Łodzi i Katowic oraz dwukrotnie do Warszawy. Cieszyły się one coraz większym zainteresowaniem i zgromadziły łącznie kilkuset uczestników. Nowością w spotkaniach było pojawienie się muzyki na żywo, która towarzyszyła części networkingowej.

The year 2024 was the second consecutive year in which Pro Progressio organized a series of meetings called Talks&Drinks. These events took place in two formats: a closed format, available exclusively to the Pro Progressio Club members; and an open format – called “with Friends”, in which the group of Club members was extended to include their invited guests and business partners.

Talks&Drinks is Pro Progressio’s original concept for networking meetings. They take place in the afternoon and consist of two parts: a formal (content-related) part and an informal (networking) part. The content part, lasting no more than 30 minutes, follows a TEDx-style format and features a maximum of three business topics, each presented by an invited expert. After the content part, guests engage in networking, which lasts up to two hours.

The Talks&Drinks meetings took place seven times in 2024, visiting Wrocław, Kraków, Gdańsk, Łódź, and Katowice, as well as Warsaw (twice). They grew in popularity, attracting a total of several hundred participants. A new feature in 2024 was the introduction of live music, which accompanied the networking part of the meetings.



Spotkania biznesowe i konferencje

Business Meetings and Conferences

W roku 2024 Pro Progressio zrealizowała trzy konferencje oraz dwa spotkania biznesowe: jedno w formule śniadania, a drugie w postaci popołudniowego spotkania w plenerze. Tematyka konferencji i spotkań obejmowała:

- Potencjał inwestycyjny i atrakcyjność biznesową Kielc – spotkanie dla firm doradczych z branż HR i nieruchomości komercyjnych (zorganizowane w Warszawie)
- Wellbeing w biznesie (zorganizowane w Poznaniu)
- Cyberbezpieczeństwo w biznesie od A do Z (zorganizowane w Bydgoszczy)
- Potencjał inwestycyjny i atrakcyjność biznesowa Bydgoszczy (zorganizowane w Warszawie)
- Trendy w BPO i SSC w roku 2025 (zorganizowane w Łodzi).

Spotkania biznesowe to trwające po ok. 3 godziny wydarzenia, których uczestnikami byli m.in. przedstawiciele najwyższych władz miejskich oraz agencji państwowych odpowiedzialnych za rozwój gospodarczy miast.

Konferencje miały formułę jedno- lub dwudniowych wydarzeń i były całkowicie poświęcone wybranemu zagadnieniu biznesowemu. Każdej z konferencji towarzyszyło wieczorne spotkanie networkingowe, zaś w przypadku wydarzenia organizowanego w Łodzi dodatkowym elementem był tak zwany Dzień Skandynawski, podczas którego omawiano m.in. zagadnienia obecności i rozwoju skandynawskich firm w Polsce.

In 2024, Pro Progressio organized three conferences and two business meetings: a business breakfast and an afternoon outdoor gathering. The topics of the conferences and meetings included:

- Investment potential and business attractiveness of Kielce – a meeting for consultancies within the HR and real estate sectors (held in Warsaw)
- Wellbeing in business (held in Poznań)
- Cybersecurity in business from A to Z (held in Bydgoszcz)
- Investment potential and business attractiveness of Bydgoszcz – a meeting for consultancies within the HR and real estate sectors (held in Warsaw)
- Trends in BPO and SSC in 2025 (held in Łódź).

The business meetings lasted approximately 3 hours and were attended by representatives of top city authorities and state agencies responsible for the economic development of cities.

The conferences were one- or two-day events, fully dedicated to a specific business topic. Each conference was accompanied by an evening networking event, and the event held in Łódź also featured a Scandinavian Day, which included discussions on the presence and development of Scandinavian companies in Poland.



Follow the Leaders

Follow the Leaders

W roku 2024 po raz pierwszy Pro Progressio zorganizowała swoje doroczne wydarzenie w nowatorskim podejściu i zupełnie nowej odsłonie. Wydarzenie to składało się z dwóch konferencji, warsztatów dla Team Leaderów, spotkań kadry C-Level, zwiedzania miasta, prezentacji oraz gali biznesowej. Całość otrzymała nazwę Follow the Leaders i miała charakter wydarzenia międzynarodowego, które odbyło się w dniach 2-3 października w Trójmieście.

Follow the Leaders zintegrowało różne grupy interesariuszy w organizacjach, w tym kadry zarządzającej, osób odpowiedzialnych za rozwój biznesu, przedstawicieli firm doradczych, reprezentantów inwestorów (krajowych i zagranicznych) oraz samorządowców.

Część konferencyjna obejmowała tematykę nowoczesnych usług dla biznesu oraz EKO-transformacji, poruszając najważniejsze i najbardziej aktualne zagadnienia związane z tymi dwoma obszarami. Na scenach mieliśmy przyjemność gościć kilkudziesięciu prelegentów z Polski, Niemiec, Wielkiej Brytanii, Stanów Zjednoczonych Ameryki, Niemiec, Francji, Belgii, Hiszpanii, Szwajcarii oraz Meksyku.

For the first time in 2024, Pro Progressio organized its annual event in a new, innovative format with a completely fresh approach. The event consisted of two conferences, workshops for Team Leaders, C-Level executive meetings, city tours, presentations, and a business gala. The Follow the Leaders international event was held in Tri-City on October 2-3.

Follow the Leaders brought together various stakeholder groups within organizations, including: management teams, business development professionals, representatives of consulting firms, domestic and international investors, and local government officials.

The conference segment covered modern business services and ECO-transformation, addressing the most important and up-to-date issues in these two areas. We were delighted to host several dozen speakers from Poland, Germany, the United Kingdom, the United States, France, Belgium, Spain, Switzerland, and Mexico.



Po raz pierwszy częścią dorocznego wydarzenia organizowanego przez Pro Progressio były warsztaty dla Team Leaderów – kilkudziesięciu osób, które wzięły udział w ośmiu sesjach edukacyjnych rozwijających kompetencje twarde i miękkie. Program ten został zrealizowany we współpracy z takimi organizacjami, jak Hutchinson Institute, Hillway Training&Consulting, BPP, Richard Lewis Communications oraz z trenerami i coachami biznesu, wśród których znaleźli się m.in. Krzysztof Herdzik i Karolina Cieplucha.

Follow the Leaders, którego pomysłodawcą i realizatorem jest Pro Progressio, to nowoczesne podejście do organizacji wydarzeń biznesowych. We wrześniu 2025 r. odbędzie się druga edycja tego wydarzenia.

Strona wydarzeń Pro Progressio:
<https://events.proprogressio.pl/>

For the first time, Pro Progressio's annual event included workshops for Team Leaders – several dozen participants who took part in eight educational sessions focused on developing both hard and soft skills. This program was carried out in collaboration with organizations such as Hutchinson Institute, Hillway Training & Consulting, BPP, Richard Lewis Communications, as well as business trainers and coaches, including Krzysztof Herdzik and Karolina Cieplucha.

Follow the Leaders, conceived and organized by Pro Progressio, represents a modern approach to organizing business events. The second edition of this event will take place in September 2025.

Pro Progressio events website:
<https://events.proprogressio.pl/>



ARENA Pro Progressio

ARENA Pro Progressio

Na przełomie roku 2023 i 2024 w Pro Progressio uruchomiliśmy platformę wiedzy o nazwie ARENA. ARENA jest w wersji Beta, co oznacza, że jest dostępna, na ten moment, tylko na urządzeniach z większymi wyświetlaczami, w tym na tabletach, laptopach, monitorach komputerowych.

ARENA, w przeciwieństwie do FOCUS ON Business, jest platformą zamkniętą i wymagającą logowania. Aby się zalogować należy użyć biznesowego adresu email. ARENA nie pozwala na logowanie się z adresów z domenami typu gmail, yahoo, onet, wp itp.

Celem platformy jest umożliwienie dostępu do wartościowej wiedzy w postaci artykułów, podcastów, materiałów video, raportów, informacji o wydarzeniach biznesowych, czy też ofertach, z których mogą korzystać członkowie Klubu Pro Progressio.

Członkowie Klubu Pro Progressio mają dostęp do 100% zawartości ARENY, zaś osoby, które logując się nie korzystają z domen firm z Klubu Pro Progressio dostęp mają ograniczony do około 80%.

ARENA to projekt, który jest stale rozwijany przez Pro Progressio i będzie podlegał dalszej ewolucji. Celem jest jak najszersze wspieranie użytkowników w dostępie do wartościowej wiedzy oraz usług mogących wspomagać rozwój biznesu.

ARENA: <https://arena.proprogressio.pl/>

At the turn of 2023 and 2024, Pro Progressio launched ARENA, a knowledge platform. It is currently in its beta version, meaning it is only available on devices with larger screens including tablets, laptops, and computer monitors.

Unlike FOCUS ON Business, ARENA is a closed platform that requires a login. To log in, users must use their business e-mail address. Logging in with e-mail addresses from domains such as gmail, yahoo, onet, wp, etc., is not permitted.

The platform's purpose is to provide access to valuable knowledge in the form of articles, podcasts, videos, reports, business event information, and offers available exclusively to Pro Progressio Club members.

Pro Progressio Club members have access to 100% of ARENA's content, while users logging in with e-mail addresses from companies not part of the Pro Progressio Club have access to approximately 80% of the platform's content.

ARENA is an ongoing project continuously developed by Pro Progressio, with plans for further evolution. The goal is to support users in accessing valuable knowledge and services that help drive business growth.

ARENA: <https://arena.proprogressio.pl/>



BSS Index

BSS Index

Podobnie jak w minionych latach, w roku 2024 na bieżąco analizowaliśmy rozwój projektów BSS w Polsce i dokumentowaliśmy go na platformie BSS Index.

BSS Index to projekt realizowany przez Pro Progressio, we współpracy z Polską Agencją Inwestycji i Handlu, którego celem jest obrazowanie napływu nowych projektów inwestycyjnych z sektora BSS do Polski. Monitorowane są projekty typu:

BPO – Business Process Outsourcing

GBS – Global Business Services

SSC – Shared Service Centres

CoE – Centres of Excellence

R&D – Research&Development

CX – Customer Experience

IT – Information Technology

BSS Index w roku 2024 był aktualizowany w cyklach miesięcznych, a dane pozyskiwane były ze źródeł własnych Pro Progressio, Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu, Biur, Centrów i Zespołów Obsługi Inwestorów Urzędów Miast, Agencji Rozwoju Regionalnego oraz ze Specjalnych Stref Ekonomicznych.

Według zebranych danych w roku 2024, w Polsce pojawiło się 55 nowych projektów inwestycyjnych typu BSS.

BSS Index: <https://bssindex.com/>

As in previous years, in 2024 we continuously analyzed the development of BSS projects in Poland and tracked them on the BSS Index platform.

The BSS Index is a project implemented by Pro Progressio in collaboration with the Polish Investment and Trade Agency (PAIH), aimed at visualizing the inflow of new BSS investment projects into Poland. The monitored projects include:

BPO – Business Process Outsourcing

GBS – Global Business Services

SSC – Shared Service Centres

CoE – Centres of Excellence

R&D – Research&Development

CX – Customer Experience

IT – Information Technology

In 2024, the BSS Index was updated on a monthly basis, and data was collected from Pro Progressio's own resources, as well as resources of the Polish Investment and Trade Agency, Investor Service Centers, Offices and Teams of City Halls, Regional Development Agencies, and Special Economic Zones.

According to the collected data, 55 new BSS investment projects were launched in Poland in 2024.

BSS Index: <https://bssindex.com/>



Rok 2024 w sektorze BSS

2024 in the BSS Sector

POLSKA

Rok 2024 był trzecim z rzędu, w którym zatrudnienie w sektorze BSS nie uległo znaczącym zmianom. Był to także pierwszy rok, w którym w każdym kwartale główne media donosiły o redukcjach w zatrudnieniu w spółkach o profilach IT, BPO oraz GBS/SSC.

Negatywne informacje znacznie częściej trafiają do głównego przekazu mediowego, niż te o wydźwięku pozytywnym, ale należy zwrócić uwagę na fakt, że te drugie wyrównały ogólny obraz stanu sektora nowoczesnych usług dla biznesu w Polsce.

Z uwagi na rosnące koszty pracy, automatyzację procesów biznesowych oraz coraz śmielsze poczynania w zakresie stosowania sztucznej inteligencji, sektor BSS podlegał dalszym zmianom i modyfikacjom swojej obecności w Polsce i całym regionie CEE. Zauważalne są działania mające na celu przeniesienie części działalności do regionów Azji i Afryki, które zostały zapoczątkowane w minionych latach. Na te ruchy decydują się głównie organizacje posiadające swoje inne centra operacyjne w docelowych regionach świata lub te przechodzące częściowo na model outsourcingu.

Analizując powyższy trend w ciągu całego roku 2024 należy spodziewać się jego kontynuacji w roku 2025.

POLAND

In 2024, for the third consecutive year, employment in the BSS sector did not undergo significant changes. It was also the first year in which major media outlets reported layoffs in IT, BPO, and GBS/SSC companies in each quarter.

Negative news tend to dominate the media coverage more frequently than positive reports, but it is important to highlight that the latter helped balance the overall view of the modern business services sector in Poland.

Due to rising labor costs, the automation of business processes, and increasing advancements in the use of artificial intelligence, the business services sector continued to experience changes and adjustments in its presence in Poland and the wider CEE region. There is a noticeable shift towards relocating some operations to regions in Asia and Africa, a trend that began in previous years. These moves are mainly being made by organizations that already have operational centers in the target regions or those partially transitioning to outsourcing models.

Looking at this trend throughout 2024, we can expect it to continue in 2025.



Pozytywnym zjawiskiem, na które należy zwrócić uwagę, jest coraz większe zainteresowanie inwestorów z sektora BSS pochodzących z regionu Skandynawii i Niemiec. Rynki te w roku 2024 były bardziej aktywne niż w latach poprzednich i regularnie sprawdzały możliwość rozwoju w Polsce centrów operacyjnych typu GBS/SSC. Głównym celem tych zapytań są większe miasta regionalne.

Co ważne, część z tych zapytań dotyczyła już nie tylko prostych procesów, ale takich, które wymagają znacznie większej wiedzy lub mają bardziej strategiczne znaczenie dla biznesu, w tym np. procesy HR, Supply Chain, Zakupy czy Marketing.

Biorąc pod uwagę postępujący kryzys ekonomiczny w Niemczech oraz wysokie koszty prowadzenia działalności gospodarczej w Skandynawii, należy przyjąć, że powyższy trend zostanie utrzymany w roku 2025 i będzie owocował nowymi projektami inwestycyjnymi, które będą się pojawiać w Polsce.

Model pracy w centrach typu GBS/SSC/BPO znacząco się nie zmienił w roku 2024 w stosunku do kilku wcześniejszych lat i nadal obowiązują w nim różne modele hybrydy, czyli połączenia pracy w biurze z pracą w domu. Najczęstszym spotykanym modelem jest 2/3 lub 3/2, wskazując odpowiednio liczbę dni w biurach i poza nimi.

Niezależnie od przyjętego modelu pracy na rynku głośno słychać dwa przeciwstawne sobie głosy. Z jednej strony głos przedsiębiorstw, które chciałyby zwiększać liczbę godzin spędzonych w środowisku biurowym, a z drugiej

A positive development to note is the growing interest from BSS investors coming from Scandinavia and Germany. These markets were more active in 2024 than in previous years and were regularly exploring the GBS/SSC potential in Poland. The main focus of these inquiries is on larger regional cities. Importantly, some of these inquiries involved not only basic processes but also those requiring deeper expertise or of more strategic importance to the business, such as HR, Supply Chain, Procurement, and Marketing.

Considering the continuing economic crisis in Germany and the high cost of doing business in Scandinavia, it can be assumed that the above trend will continue into 2025 and will result in new investment projects emerging in Poland.

The work model in GBS/SSC/BPO centers has not changed significantly in 2024 compared to the previous years, and various hybrid models combining office and remote work continue to be in place. The most common model is 2/3 or 3/2, indicating the number of days spent in the office versus those working remotely.

Regardless of the adopted work model, two opposing voices are clearly heard in the market. On one side are the businesses that want to increase the number of hours spent in the office, while on the other side are employees who prefer working remotely for the majority of the time. Both sides present strong arguments highlighting the advantages and disadvantages of their preferred work model. Given the current state of the market, no significant changes in this regard are expected in the coming months.





głos pracowników, którzy woleliby gros czasu pracować zdalnie. Argumentacje obu stron są mocne i wskazujące na zalety oraz wady wspieranego przez siebie modelu pracy. Przy obecnym stanie rynku, nie należy się spodziewać znaczących zmian w tym zakresie w kolejnych miesiącach.

Najczęstszym powodem, dla którego pracodawcy argumentują konieczność powrotu do biur jest efektywność pracy oraz utożsamianie się z kulturą organizacyjną firm. Innym argumentem jest kwestia cyberbezpieczeństwa, która ma indeks rosnący.

Zwolennicy pracy zdalnej najczęściej wskazują na konieczność optymalnego wykorzystania czasu przeznaczonego na pracę, obszar work-life balance oraz redukcję kosztów i czasu poświęconego na dojazdy do i z biur.

W każdym z przyjętych modeli grupą osób obciążoną największą odpowiedzialnością za prawidłową i efektywną pracę są Team Leaderzy. To ta grupa pracowników musi rozwijać swoje kompetencje, aby zarówno w komunikacji bezpośredniej, jak i zdalnej, móc zapewnić prawidłowe funkcjonowanie i obsługiwanie powierzonych do realizacji zadań. Proces zarządzania przez Team Leaderów jest tu istotny zarówno na poziomie onboardingu nowych pracowników, codziennej pracy, jak również w obszarze zwolnień kadr, z którym mierzy się sektor BSS.

The most common reason employers argue for a return to the office is work efficiency and aligning with the company's organizational culture. Another argument is the growing concern over cybersecurity.

Proponents of remote work typically emphasize the need for optimal use of time spent working, work-life balance, and the reduction of costs and time spent commuting to and from the office.

In each of the adopted models, the group most responsible for ensuring effective and efficient work are Team Leaders.

This group of employees must develop their skills to ensure smooth operations and task management, both in direct communication and remotely. The management process carried out by Team Leaders is crucial not only during the onboarding of new employees but also in daily operations and in managing workforce reductions that the BSS sector is facing.

ŚWIAT

Analiza globalnych rynków związanych z branżą nowoczesnych usług dla biznesu pozwala na wskazanie kilku rozwijających się trendów, jak również zjawisk, które mogą generować zmiany w obszarze wzrostów lub spadków w branży BSS.

Nowy kierunek polityczny Stanów Zjednoczonych nie jest klarowny, a decyzje prezydenta Donalda Trumpa powstrzymują część biznesu przez ekspansją w Polsce, czy też szerzej w regionie CEE. Niepewność co do decyzji w odniesieniu do wojny w Ukrainie, cel i podatków, współpracy na linii USA – Europa, powoduje, że część z projektów inwestycyjnych BSS podlega wstrzymaniu, do czasu wyklarowania się finalnej wersji polityki pod narracją Białego Domu.

Rok 2024 był kolejnym, w którym dużą aktywność w sektorze BSS wykazywały kraje afrykańskie. To w Afryce powstawały i rozwijały się federacje sektorów BPO i GBS, które pod koniec roku podjęły decyzję o łączeniu się ze sobą i o wspólnym działaniu na rzecz promocji Afryki, jako kontynentu, z którego świadczone są usługi biznesowe. Do krajów, takich jak Maroko, Tunezja, Egipt czy RPA, dołączyły kolejne, wśród których są m.in. Ghana, Kenia, Nigeria, Zimbabwe, Uganda, Namibia oraz kraje wyspiarskie: Madagaskar i Mauritius. Celem afrykańskiej branży BPO/GBS jest osiągnięcie do roku 2030 miliona zatrudnionych osób, niezależnie od rozwoju automatyzacji i sztucznej inteligencji.

GLOBAL

An analysis of global markets active in the modern business services sector reveals several emerging trends and phenomena that may generate changes in the area of growth or decline within the industry.

The new political direction of the United States remains unclear, with decisions by President Donald Trump causing some businesses to hesitate in expanding to Poland or, more broadly, to the CEE region. The uncertainty surrounding decisions related to the war in Ukraine, tariffs, taxes, and cooperation between the USA and Europe has led to a delay in some BSS investment projects until the final version of the policy under the White House's narrative is clarified.

2024 was another year in which African countries showed significant activity within the BSS sector. In Africa, BPO and GBS sector federations were established and developed, and by the end of the year, they decided to merge and promote Africa as a continent from which business services are provided. Countries such as Morocco, Tunisia, Egypt, and South Africa were joined by others, including Ghana, Kenya, Nigeria, Zimbabwe, Uganda, Namibia, as well as island nations: Madagascar and Mauritius. The goal of the African BPO/GBS sector is to employ one million people by 2030, regardless of the development of automation and artificial intelligence.



Podobny sposób myślenia można zaobserwować na Filipinach, drugim po Indiach największym rynku outsourcingowym świata. W kraju tym zatrudnienie w sektorze BSS przekroczyło już 1,8 mln osób, a wolumen 2 mln powinien zostać przekroczony w roku 2028, ponownie niezależnie od rozwoju automatyzacji i AI. Filipińska branża BSS dodatkowo zdefiniowała w roku 2024 swoje nowe podejście do rozwoju kompetencji wśród zatrudnionych kadr. Model ten obejmuje nie tylko upskilling i reskilling, czyli zwiększanie lub zmianę posiadanych kompetencji, ale także unskilling, czyli sukcesywne oduczanie się niepotrzebnych umiejętności, które dzięki zastosowaniu technologii nie są i nie będą już potrzebne.

Największe destynacje outsourcingowe świata, czyli Indie i Filipiny, zauważają znaczący wzrost wpływu automatyzacji na rozwój działalności. Podobnie jak w Polsce, przekłada się on na zatrudnienie, a raczej jego dynamikę i ogólną wielkość. Należy założyć, że proces ten będzie postępujący. Co więcej, sektor BSS w Azji, również definiuje Afrykę i region LATAM (Ameryka Łacińska) jako te rynki, w których niskokosztowe procesy transakcyjne mogą się rozwijać szybciej, niż miało to miejsce w minionych latach.

Już nie Gruzja, ale Uzbekistan. Od dawna wiadomo, że uwarunkowania geopolityczne mają wpływ na rozwój globalnego biznesu. Podobnie jest w sektorze BSS, które w minionych latach dość przychylnie spoglądał w kierunku Gruzji – kraju z ogromnym potencjałem. Niestety, z uwagi na kwestie polityczne Gruzja zaczęła tracić zainteresowanie inwestorów z Zachodu.

Zupełnie w innej sytuacji jest Uzbekistan, który poprzez działania IT Park – organizacji ze wsparciem rządu Uzbekistanu – stworzył bardzo atrakcyjny program wspierający rozwój sektora BSS w swoim kraju. Uzbekistan jest coraz częściej wymieniany jako destynacja oferująca dobre granty, posiadająca wykształcone kadry i dysponująca technologią, która umożliwia dynamiczny rozwój zarówno firm o profilu BPO, jak i IT.

A similar mindset can be observed in the Philippines, the second-largest outsourcing market in the world after India. In this country, employment in the BSS sector has already exceeded 1.8 million people, and the 2 million mark is expected to be surpassed by 2028, again irrespective of automation and AI development. The past twelve months saw the Philippine BSS sector define a new approach to developing competencies among employees. This model not only includes upskilling and reskilling (increasing or changing existing skills) but also unskilling, i.e. gradually unlearning unnecessary skills that, due to technological advancements, are no longer required and will not be needed in the future.

The world's largest outsourcing destinations – India and the Philippines – are witnessing a significant increase in the impact of automation on the development of operations. Similarly to Poland, this is reflected in employment – its dynamics and overall size. It can be assumed that this process will continue to progress. Furthermore, the BSS sector in Asia is also identifying Africa and the LATAM (Latin American) region as markets where low-cost transactional processes may develop faster than in previous years.

Uzbekistan is the new focus, replacing Georgia. It has long been known that geopolitical conditions have an impact on the development of global business. The same is true for the BSS sector, which in recent years has viewed Georgia – a country with enormous potential – quite favorably. Unfortunately, due to political issues, Georgia has started to lose the interest of Western investors.

Uzbekistan, however, is in a completely different situation. Through the efforts of IT Park, an organization supported by the Uzbek government, the country has developed a highly attractive program to support the growth of its business services sector. Uzbekistan is increasingly being mentioned as a destination offering generous grants, possessing a skilled workforce, and equipped with technology that enables the dynamic development of both BPO and IT companies.



AI PONAD WSZYSTKO

Rok 2024 pokazał, jak wiele się globalnie zmienia stosując rozwiązania oparte o sztuczną inteligencję. Dynamika zmian w modelach językowych, zastosowanie do coraz szerszej gamy procesów pokazuje, że wszelkie plany długoterminowe należy ponownie zweryfikować. Procesy zmian są tak dynamiczne, że stawianie tezy, choćby w obszarze wzrostu lub spadku zatrudnienia w firmach typu BPO, GBS, SSC, CX, czy IT, jest co najmniej trudne, o ile nie niemożliwe. Sektor BSS powinien kreować co najmniej 2-3 scenariusze rozwoju w oparciu o bieżący stan wiedzy, jak również zakładając przyspieszenie wykorzystania automatyzacji i AI w coraz to nowszych procesach. Dalszy rozwój AI w środowisku branży nowoczesnych usług dla biznesu, będzie powodował zmniejszanie poziomu zatrudnienia w procesach transakcyjnych, a zarazem zwiększał tę liczbę w obszarach R&D oraz AI. Dobrym przykładem potwierdzającym ten fakt są azjatyckie banki, które redukują zatrudnienie po stronie obsługi procesów w skali kilku tysięcy osób i znacząco zwiększają kadry zajmujące się rozwojem sztucznej inteligencji.

AI ABOVE ALL

2024 highlighted the transformative power of artificial intelligence globally. The rapid evolution of language models and their application to an increasing range of processes shows that long-term plans must be constantly re-evaluated. The pace of change is so fast that making predictions about employment trends in BPO, GBS, SSC, CX, or IT companies is rendered difficult, if not nigh on impossible. The BSS sector should prepare at least 2-3 growth scenarios based on current knowledge while also anticipating the accelerated use of automation and AI across new processes. The continued growth of AI in the business services sector will reduce employment in transactional processes, while increasing it in R&D and AI-related areas. A good example of this shift is seen in Asian banks, which are cutting thousands of jobs in process support while significantly expanding teams focused on AI development.



Przewidywane trendy na rok 2025

Predicted Trends for 2025

Oto lista przewidywanych przez Pro Progressio trendów w sektorze BSS na rok 2025:

- Wdrożenia AI w coraz szerszym zakresie realizowanych procesów
- Migracja części procesów z Europy do Azji i Afryki
- Utrzymanie się modelu pracy hybrydowej, ale z coraz większym naciskiem na powrót do biur
- Z uwagi na rozwój technologii, robotyzacji i AI, wzrost aktywności w obszarze cyberbezpieczeństwa i kontroli zautomatyzowanych procesów
- Wzrost zapytań inwestycyjnych lub samych inwestycji BSS ze Skandynawii i Niemiec
- Pierwszy rok, w którym ogólna liczba osób zatrudnionych w sektorze BSS w Polsce odnotuje spadek (główny powód to automatyzacja). W ciągu ostatnich dwóch lat ogólne zatrudnienie utrzymywało się na stałym poziomie.

Below is a list of the trends predicted by Pro Progressio for the BSS sector in 2025:

- Implementation of AI in an increasingly broad range of processes
- Migration of some processes from Europe to Asia and Africa
- Continued hybrid work model, but with a growing emphasis on returning to the office
- Progress in technology, robotics, and AI will bring an increase in activity in the areas of cybersecurity and automated processes control
- Growth in investment inquiries or actual BSS investments from Scandinavia and Germany
- The first year in which the overall number of people employed in the BSS sector in Poland will experience a decline (the primary reason being automation). Over the past two years, overall employment has remained stable.





Talks & Drinks

with friends

Spotkania networkingowe dla ludzi biznesu
w **Twoim mieście**

sprawdź kalendarz na:
events.proprogressio.pl



Pro Progressio w roku 2025

Pro Progressio in 2025

Rok 2025 w Pro Progressio to czas zmian zapoczątkowanych w roku poprzednim. Do kluczowych działań będziemy zaliczać:

- Rozwój Klubu Pro Progressio w oparciu o Pakiet RED, zbudowany według zasad modelu abonamentowego. W odróżnieniu od wszystkich innych stowarzyszeń, izb i klubów biznesowych, mając również na uwadze zmieniające się i nieprzewidywalne czynniki zewnętrzne zachodzące w latach ubiegłych, tzn. pandemię, wojnę w Ukrainie, kryzys gospodarczy, etc., w Pro Progressio zamieniliśmy roczne pakiety członkowskie na model subskrypcyjny, w którym członkowie Klubu Pro Progressio sami decydują, jak długo chcą korzystać z narzędzi i inicjatyw oferowanych przez Klub. My deklarujemy ciągły rozwój i profesjonalne wsparcie dla społeczności biznesowej Klubu Pro Progressio.
- Rozwój portalu FOCUS ON Business. W roku 2025 na portalu FOCUS ON Business powstaną nowe sekcje, w tym dedykowane miastom i łączące się z platformą BSSIndex.com. Dzięki tej zmianie, każde miasto obecne na naszej platformie, będzie miało zgromadzone w jednym miejscu artykuły, podcasty i inne publikacje związane z daną lokalizacją.

The year 2025 at Pro Progressio will be a time of changes initiated in 2024. Key activities will include:

- Development of the Pro Progressio Club based on a subscription model called the RED Package. Unlike all other associations, chambers of commerce, and business clubs, and taking into account the changing and unpredictable external factors of recent years – such as the COVID-19 pandemic, the war in Ukraine, and the economic crisis – Pro Progressio has replaced annual membership packages with a subscription model. This allows Pro Progressio Club members to decide for themselves how long they wish to use the tools and initiatives offered by the Club. We commit to continuous development and professional support for the Pro Progressio business community.
- Expansion of the FOCUS ON Business portal. In 2025, new sections will be added to the FOCUS ON Business portal, including city-specific sections connected with the BSSIndex.com platform. With this change, each city featured on our platform will have articles, podcasts, and other publications related to that location gathered in a single place.



- Edukacja. W roku 2025 będziemy rozwijać projekt pod nazwą Pro Progressio Education Center. To projekt, którego głównym założeniem jest promocja i wdrażanie dobrych praktyk edukacyjnych, wśród których znajdować się będą szkolenia, warsztaty, webinary i inne formy edukacyjne kierowane do pracowników o konkretnych specjalizacjach, jak również do kadry zarządzającej.
- Wydarzenia. Rok 2025 przyniesie kilkanaście wydarzeń realizowanych przez Pro Progressio, w tym cykl Talks&Drinks obecny w wielu polskich miastach, konferencje tematyczne powiązane z najbardziej aktualnymi obszarami sektora BSS oraz drugą edycję Follow the Leaders realizowaną w Trójmieście we wrześniu 2025 roku.
- Education. We will further grow the Pro Progressio Education Center project in 2025. The main goal of this initiative is to promote and implement best educational practices, which will include training sessions, workshops, webinars, and other educational formats aimed at employees with specific specializations, as well as managerial staff.
- Events. 2025 will bring several events organized by Pro Progressio, including the Talks&Drinks series in various Polish cities, targeted conferences focused on the most current areas of the BSS sector, and the second edition of Follow the Leaders, which will take place in Tricity in September 2025.

Misja, jaką realizuje Pro Progressio od kilkunastu lat pozostaje niezmienna. Wszelkimi naszymi działaniami, w tym dogłębną analizą globalnego rynku BSS, dążymy do tego, aby być najbardziej kompleksową, najbardziej rzetelną i najlepszą organizacją wspierającą rozwój biznesu.

The mission that Pro Progressio has been pursuing for over a decade remains unchanged. Through all our activities, including in-depth analysis of the global BSS market, we strive to be the most comprehensive, reliable, and best organization supporting business development.



TYGRYSY BIZNESU – POLSKA BUSINESS TIGERS – POLAND



W świecie biznesu przewagę budują ci, którzy nie tylko zarządzają zmianą, ale potrafią ją inicjować.

To oni definiują standardy, inspirują zespoły i kształtują kierunki rozwoju całego sektora.

In the world of business, true leaders are those who not only manage change but also drive it.

They set new standards, inspire teams, and shape the future of entire industries.

Silą sektora nowoczesnych usług dla biznesu są ludzie, którzy wyznaczają kierunki, inspirują i przełamują schematy. Nie są to tylko liderzy w klasycznym znaczeniu – to innowatorzy, mentorzy i architekci zmian, którzy potrafią przekuć wizję w realne działania. Pro Progressio, uważnie śledząc dynamikę branży, co roku wyróżnia te postacie, których wpływ wykracza poza granice ich własnych organizacji. Oto Tygrysy Biznesu roku 2024 – osoby, które swoją pracą i pasją kształtują przyszłość sektora BSS w Polsce i na świecie.

The strength of the modern business services sector lies in individuals who define its direction, challenge conventions, and drive innovation. These are not just leaders in the traditional sense – they are visionaries, mentors, and architects of change who turn ideas into tangible impact. Pro Progressio closely monitors industry dynamics and annually recognizes those whose influence extends beyond their own organizations. Meet the Business Tigers of 2024 – exceptional professionals whose dedication and passion are shaping the future of the BSS sector in Poland and globally.





KATARZYNA AUGUSTYN

Chief Marketing Officer, Loftmill
Chief Marketing Officer, Loftmill



Katarzyna Augustyn od 2018 roku pełni rolę Chief Marketing Officer w LOFTMILL (Rise.pl) – wiodącej polskiej sieci biur typu flex office. Jej pasja do marketingu oraz zdolności strategicznego myślenia przyczyniły się do sukcesu Rise.pl na rynku. Katarzyna ukończyła studia z zarządzania ze specjalizacją w grafice komputerowej i promocji internetowej w Wyższej Szkole Ekologii i Zarządzania w Warszawie. Jako CMO w LOFTMILL (Rise.pl) Katarzyna kieruje szerokim zakresem działań marketingowych, które obejmują strategie online i offline, budowę marki, kampanie reklamowe oraz relacje z klientami.

Since 2018, Katarzyna Augustyn has been Chief Marketing Officer at LOFTMILL (Rise.pl) – a leading Polish network of flex office offices. Her passion for marketing and strategic thinking have contributed to the success of Rise.pl on the market. Katarzyna graduated from the University of Ecology and Management in Warsaw with a specialization in computer graphics and web promotion. As CMO at LOFTMILL (Rise.pl), Katarzyna leads a wide range of marketing activities, which include online and offline strategies, brand building, advertising campaigns and customer relations.

PIOTR AUGUSTYN

Współtwórca Loftmill.com, założyciel i prezes zarządu Rise.pl
Co-founder of Loftmil.com, founder and President of the Management Board in Rise.pl



Ekspert i lider na polskim rynku biur serwisowanych i coworkingowych. Jako założyciel i prezes zarządu Rise.pl oraz współtwórca marki Loftmill.com, odgrywa kluczową rolę w rozwoju tego sektora. Jego innowacyjne podejście do zarządzania strategicznego oraz umiejętność planowania i realizacji inwestycji w Loftmill.com przyczyniają się do sukcesu i rozwoju sieci biur serwisowanych, która obejmuje już Kraków, Wrocław, Łódź, Lublin, Warszawę i Katowice. Jego działania mają istotny wpływ na kształtowanie standardów jakościowych i profesjonalnych norm w branży.

Expert and leader on the Polish market of serviced and coworking offices. As the founder and CEO of Rise.pl and co-founder of the Loftmill.com brand, he plays a key role in the development of this sector. His innovative approach to strategic management and ability to plan and execute investments at Loftmill.com contribute to the success and growth of the serviced office network, which already includes Krakow, Wrocław, Łódź, Lublin, Warsaw and Katowice. Its activities have a significant impact on the formation of quality standards and professional standards in the industry.

HUBERT BANASZEK

Założyciel Maasck
Founder of Maasck



Silnie stawiający na transformację cyfrowe swoich klientów, pomysłodawca produktu #MaaS — Multimedia as a Service, którego realizacje są potwierdzeniem słusznie obranego kierunku w kontekście regulacji środowiskowych i rozwoju polityki cyrkularnej w projektach AV.

Hubert Banaszek, the founder of Maasck, strongly emphasizes the digital transformations of its clients. He is the originator of the #MaaS — Multimedia as a Service product, whose implementations confirm the rightly chosen direction in the context of environmental regulations and the development of circular policy in AV projects.

GRZEGORZ BARAN

Country Manager i członek Zarządu w Transcom Worldwide Poland

Country Manager and member of the Management Board at Transcom Worldwide Poland



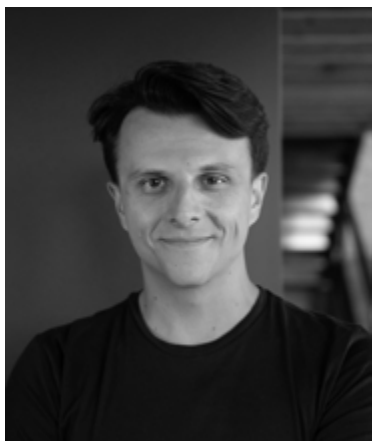
Od 2021 roku Grzegorz Baran pełni funkcję Country Managera, a od 2018 jest także członkiem Zarządu w Transcom Worldwide Poland. Jego przygoda z Transcom rozpoczęła się 11 lat temu, kiedy objął stanowisko Business Managera. Od tego czasu awansował na kolejne role związane z operacjami firmy oraz współpracą z kluczowymi klientami. W swojej pracy Grzegorz wykorzystuje silne nastawienie na osiągnięcie strategicznych celów biznesowych, efektywną komunikację oraz umiejętności interpersonalne. W roli Country Managera odpowiada za codzienne zarządzanie, rozwój i reprezentowanie Transcom w Polsce. Posiada ponad 15-letnie doświadczenie w branży BPO.

Since 2021, Grzegorz Baran has been serving as the Country Manager, and since 2018, he has also been a member of the Management Board at Transcom Worldwide Poland. His journey with Transcom began 11 years ago when he assumed the role of Business Manager. In his work, Grzegorz leverages a strong focus on achieving strategic business goals, effective communication, and interpersonal skills. In his role as the Country Manager, he is responsible for the daily management, development, and representation of Transcom in Poland. Grzegorz has over 15 years of experience in the BPO industry.

JAKUB BARWANIEC

Chief Executive Officer i co-founder, Pergamin

Chief Executive Officer and co-founder, Pergamin



Chief Executive Officer i co-founder Pergaminu, platformy do obsługi i przyspieszenia pracy z umowami i innymi dokumentami w średnich i dużych firmach. Prawnik ze specjalizacją prawa handlowego, wykładowca studiów podyplomowych z zakresu Prawa Międzynarodowego Obrotu Handlowego na Wydziale Prawa i Administracji Uniwersytetu Łódzkiego. Ma wieloletnie doświadczenie w usługach prawnych dla biznesu oraz w budowaniu produktu i sprzedaży. Prelegent licznych wydarzeń legaltechowych.

Chief Executive Officer and co-founder of Pergamin, a platform for handling and accelerating contracts and other documents in medium and large companies. A lawyer with specialization in commercial law, lecturer of postgraduate studies in International Trade Law at the Faculty of Law of the University of Lodz. He has many years of experience in business legal services, product building, and sales. He has an extensive practice as a legal tech speaker.

MATEUSZ BAZYDŁO

Senior Executive Director, HRK SSC/BPO

Senior Executive Director HRK SSC/BPO



Mateusz studiował psychologię w zarządzaniu w Akademii Leona Koźmińskiego, posiada prawie 10-letnie doświadczenie w sektorze SSC/BPO. Swoją karierę w rekrutacji rozpoczął w roku 2015 w firmie Relyon Recruitment, gdzie był odpowiedzialny za realizację procesów rekrutacyjnych do sektora SSC. Do firmy HRK dołączył w 2019 roku na stanowisko Senior Consultanta. Obecnie pełni funkcję Senior Executive Director obszaru SSC/BPO i zarządza kilkunastoosobowym zespołem odpowiedzialnym za rekrutację do sektora usług dla biznesu. Łącznie ze swoimi zespołami zrealizował ponad 1000 rekrutacji.

Mateusz studied psychology in management at Kozminski University and has almost 10 years of experience in the SSC/BPO sector. He started his career in recruitment in 2015 at Relyon Recruitment, where he was responsible for the implementation of recruitment processes for the SSC sector. He joined HRK in 2019 as a Senior Consultant. Currently he is Senior Executive Director of the SSC/BPO and he manages a team responsible for recruitment in the business services sector. In total, he and his teams completed more than 1,000 recruitment processes.



JAKUB BEJNAROWICZ

Dyrektor Regionalny na Europę, Association of International Certified Professional Accountants (AICPA & CIMA)
Regional Director for Europe, Association of International Certified Professional Accountants (AICPA & CIMA)



Odpowiedzialny za tworzenie i realizację strategii rozwoju AICPA & CIMA oraz prowadzenie działań edukacyjnych w regionie. Wspiera strategię rekrutacyjne i szkoleniowe pracodawców zatrudniających ekspertów ds. rachunkowości zarządczej oraz realizuje plany dotyczące kształcenia i rozwoju specjalistów z tytułem CGMA (Chartered Global Management Accountant), finansistów i liderów biznesu. Zaangażowany w promowanie roli profesji w zakresie zrównoważonego rozwoju i tworzenia wartości. Ukończył kurs ESG and Sustainable Financial Strategy, opracowany przez Saïd Business School Uniwersytetu Oksfordzkiego i AICPA & CIMA.

Responsible for creating and executing AICPA & CIMA's development strategy and educational activities in the region. Supports recruitment and training strategies for employers hiring management accounting professionals and implements plans for the professional development of CGMA designation holders (Chartered Global Management Accountants), finance professionals, and business leaders. Commitment to championing the profession's role in sustainability and value creation. Completed the ESG and Sustainable Financial Strategy course, developed by the University of Oxford's Saïd Business School, and AICPA & CIMA.

AGNIESZKA BELOWSKA-GOSŁAWSKA

Dyrektorka Biura Compliance, Nordea
Head of Compliance Office, Nordea



Agnieszka jest doświadczoną liderką z ponad 15-letnim obyciem w międzynarodowym środowisku pracy, głównie w sektorze bankowym i finansowym oraz BPO, z dużą wiedzą w obszarze compliance, automatyzacji, transformacji cyfrowej, wdrażaniu strategii, transformacji biznesowej, outsourcingu i przywództwa. Jest specjalistką do spraw zarządzania projektami i programami, posiadającą umiejętności w zakresie kilku metod zarządzania projektami. Jest również doświadczoną prelegentką na dużych wydarzeniach i konferencjach branżowych. Od 2018 roku jest dyrektorką strategiczną odpowiedzialną za robotykę i automatyzację w Grupie Nordea. Obecnie Agnieszka pełni funkcję Dyrektorki Biura Compliance w Nordea.

Agnieszka is an experienced leader with 15+ years' global experience, predominantly in the banking and financial sector as well as BPO, with a strong track record in compliance, automation, digital transformation, strategy implementation, business transformation, outsourcing, and leadership. She is a strong program and project management professional skilled in several project management methodologies. She is a proud experienced speaker at large events and conferences. Since 2018, she has been the strategic director responsible for robotics and automation at the Nordea Group. Currently, Agnieszka holds the position of the Head of Compliance Office at Nordea.

KRYSTIAN BESTRY

Prezes Zarządu, Adaptive Group
President & CEO, Adaptive Solutions & Advisory Group



Od 2015 roku Krystian Bestry pełni funkcję Prezesa Zarządu spółki Adaptive Group – wiodącej na rynku europejskim firmy doradczej w obszarach outsourcingu usług biznesowych, transformacji przedsiębiorstw, tworzenia Centrów Usług Wspólnych (SSC/GBS), zarządzania projektami i procesami, zarządzania zmianą czy wdrażania nowych technologii. W latach 2007–2014, Dyrektor Zarządzający Infosys BPO Poland, a później Infosys BPO EMEA. Wcześniej, w latach 2004–2007 zarządzał Europejskim Centrum Usług Philips Electronics i odegrał kluczową rolę w przejęciu i przeniesieniu CUW w Polsce, Tajlandii i Indiach do struktur Infosys BPO.

Since 2015, Krystian Bestry has been the CEO and President of the Management Board of Adaptive Solutions & Advisory Group – the European partnership of industry leaders with the benchmark expertise in the areas of business architecture, process optimization and productivity improvements, set-up and transformation of SSC, business support functions and outsourcing contracts. In 2007–2014 he has been the Vice-President and Services Head for EMEA region at Infosys BPO Ltd., responsible for the overall business growth strategy incl. several unit set-up and acquisition projects. In 2004–2007 Krystian has been Operations Director of the European Service Center of Philips Electronics.



JACEK BIAŁAS

Executive Director, Global Business Solutions, Elanco Solution Center
Executive Director, Global Business Solutions, Elanco Solution Center



Zarządza globalną strukturą Elanco Business Solutions (EBS) w Warszawie, Guadalajarze, Kuala Lumpur i Bangalore. Tworzy organizację której korzyści wykraczają poza redukcję kosztów i opierają się na filarach People-Partnership-Performance. Doświadczenie zdobywał zarządzając centrami usług w Oerlikon Business Services oraz w Stanley Black & Decker. Jest zaangażowany w tworzenie miejsca pracy opartego na otwartości i pozytywnym myśleniu oraz współpracy. EBS odgrywa ważną rolę w procesie transformacji oraz podnoszenie efektywności operacyjnej Elanco Animal Health poprzez integrację funkcji oraz standaryzację usług.

Manages the global structure of Elanco Business Solutions EBS in Warsaw, Guadalajara, Kuala Lumpur and Bangalore. He creates an organization whose benefits go beyond cost reduction and are based on the pillars of People-Partnership-Performance. Jacek gained experience managing SSC's at Oerlikon Business Services and Stanley Black & Decker, Inc. He is committed to creating a workplace based on openness, positive thinking and collaboration. EBS plays an important role in Elanco's transformation and in enhancing operational efficiency through the integration of functions and standardization of services.

MICHAŁ BIELAWSKI

Partner Zarządzający, Dyrektor Finansowy, Adaptive Group
Managing Partner & CFO, Adaptive Solutions & Advisory Group



Od 2015 roku Michał Bielawski pełni funkcję Partnera Zarządzającego oraz Dyrektora Finansowego spółki Adaptive Group. Jest specjalistą w zakresie transformacji biznesowej obszarów finansowo-księgowych, zarządzania zespołami w CUW oraz optymalizacji i kontroli działania CUW. W trakcie swojej kariery był odpowiedzialny m.in. za finanse i funkcje wsparcia CUW w organizacjach Infosys BPO i Philips, projekty optymalizacji działalności CUW i wdrożenie strategii LEAN dla procesów usługowych. Koordynował obszar finansów, sprawozdawczości podatkowej, budżetowania i raportowania, kontroli wewnętrznej, ochrony danych osobowych oraz zarządzania powierzchnią biurową CUW.

Since 2015 Michał Bielawski has been the Managing Partner and CFO of Adaptive Solutions & Advisory Group. He is the expert at business transformation of financial and accounting processes, management of SSC teams, optimization and controls of BPO's and SSC's. During his career, he was responsible for financial and other enabling business functions at Infosys BPO and Philips shared service centers, optimization projects, and LEAN implementation at SSC and BPO organizations for business processes. Coordinated statutory and corporate taxation, accounting, budgeting, reporting, internal controls, compliances, personal data protection and facility management of SSC.

JAKUB BILIK

Prezes Zarządu B&B HOTELS Polska
CEO of B&B HOTELS Poland



Jakub Bilik jest Prezesem Zarządu B&B HOTELS Polska. Dołączył do grupy w 2022 roku, mając ponad 20-letnie doświadczenie w ekspansji i rozwoju w różnych sektorach usług i handlu. Jest absolwentem Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie oraz stypendystą Uniwersytetu w Umeå w Szwecji w zakresie administracji biznesowej. Jest odpowiedzialny za nadzór nad działalnością sieci w Polsce. Po dołączeniu do firmy jedną z jego kluczowych inicjatyw było opracowanie nowej strategii mającej na celu przyspieszenie ekspansji marki w Polsce.

Jakub Bilik is CEO of B&B HOTELS Poland. He joined the group in 2022, with more than 20 years of experience in expansion and development in various service and trade sectors. He holds a degree from the University of Economics in Krakow and a scholarship from the University of Umeå in Sweden in business administration. He is responsible for overseeing the chain's operations in Poland. After joining the company, one of his key initiatives was developing a new strategy to accelerate the brand's expansion in Poland.



BARTOSZ BRAK

Chief Operating Officer & Head of Transformation for Europe Operations, HSBC
Chief Operating Officer & Head of Transformation for Europe Operations, HSBC



Od 17 lat Bartosz jest związany z sektorem usług dla biznesu, zarówno od strony klienta, jak i doradcy. Zarządzał operacjami w USA, UE oraz Indiach. Doradzał klientom z sektora transportowego, produkcyjnego, IT oraz bankowości i finansów. Dołączył do HSBC 9 lat temu, aby zarządzać projektami z zakresu KYC/AML oraz wdrożyć globalną strategię outsourcingu dla działu Operacji. Obecnie jako Regionalny Dyrektor ds. Operacji oraz Transformacji zarządza procesami operacyjnymi w 21 krajach Europy. Prywatnie największy fan swoich dwóch synów, słuchania audiobooków oraz boksu.

For the last 17 years, Bartosz has been connected to the Business Services industry, managing delivery and as an advisor. He managed teams across the EU, US and India and provided advisory services to clients in the transportation, production, IT and banking industries. He joined HSBC 9 years ago to manage KYC/AML project deliveries and implemented a global location strategy for off-shoring operations. Bartosz is Chief Operating and Transformation Officer, running the Regional Business Management function in 21 EU countries. In private, he is his two sons' biggest fan and enjoys audiobooks and boxing.

ANTONIO CARVELLI

Wiceprezes Zarządu, Gi Group Poland S.A.
Vice President, Gi Group Poland S.A.



Antonio Carvelli ma ponad 17-letnie doświadczenie w branży usług HR, od lat angażuje się w rozwój rynku pracy i ekosystemu biznesowego. Z Gi Group jest związany od 2010 r. Jako Country Manager Grupy w Polsce był odpowiedzialny za strategię i realizację celów biznesowych we wszystkich spółkach Grupy. W 2020 r. został Prezesem Zarządu Gi Group sp. z o.o. oraz Generale Industrielle Polska sp. z o.o. Do 2021 r. był Prezesem Zarządu Grafton sp. z o.o. oraz Wyser sp. z o.o. Przed dołączeniem do Gi Group pełnił funkcję Country Managera w Quanta Agencja Zatrudnienia, kierował spółkami wspierającymi działalność inwestorów zagranicznych w Polsce.

Antonio Carvelli has over 17 years of experience in the HR services industry, he has been involved in the development of the labour market and of the business ecosystem. He joined Gi Group in 2010 and, as Country Manager of the Group in Poland, he was responsible for developing strategies and achieving business objectives across all Group companies. In 2020 he was appointed President of the Management Board at Gi Group sp. z o.o. and Generale Industrielle Polska sp. z o.o. Until 2021, he held a position of President of the Management Board of Grafton sp. z o.o. and Wyser sp. z o.o. Prior to joining Gi Group was Country Manager in Poland at Quanta Agencja Zatrudnienia and other companies.

ANNA CELICHOWSKA

Członek Zarządu, Dyrektor ds. Komercjalizacji, Virako Sp. z o.o.
Member of the Board, Rental Director, Virako Sp. z o.o.



Członek Zarządu Virako Sp. z o.o., Dyrektor ds. Komercjalizacji, związana ze spółką od ponad 16 lat. Pasjonatka nieruchomości, od początku kariery zawodowej aktywnie działająca na rynku nieruchomości komercyjnych. Wcześniej zatrudniona w firmie deweloperskiej z Grupy Banku PEKAO SA oraz w zespole obsługi kluczowych inwestorów w Urzędzie Miasta Łodzi. Jest absolwentką Uniwersytetu Łódzkiego i członkiem prestiżowego amerykańskiego CCIM Institute. Odpowiadała za komercjalizację nowoczesnych obiektów biurowych w Łodzi, Warszawie, Poznaniu i Gdańsku. Obecnie zaangażowana w komercjalizację Monopolis, flagowego projektu Virako.

Member of the Board at Virako Sp. z o.o., Rental Director involved with the company for over 16 years. Real estate enthusiast, active in the commercial real estate market from the beginning of her professional career. Previously employed in a development company from the Bank PEKAO SA Group and in Investors Relation Office at the Łódź City Hall. She is a graduate of the University of Łódź and a member of the prestigious American CCIM Institute. She was responsible for the commercialization of modern office buildings in Łódź, Warsaw, Poznań and Gdańsk. Currently involved in the commercialization of Monopolis, Virako's flagship project.



CEZARY CHAŁUPA

Chief Commercial Officer, Multilango.com
Chief Commercial Officer, Multilango.com



Ekspert w dziedzinie business developmentu, od ponad 20 lat zajmuje się wspomaganiem firm B2B w budowaniu wartości, głównie w sektorach Telco, IT, Internet. Od 2016 roku związany ze środowiskiem startupowym, m.in. jako założyciel i CEO portalu film.org.pl. Przed dołączeniem do Multilango zarządzał globalną sprzedażą w Enxoo, wcześniej w Netii SA jako Członek Zarządu i Dyrektor Zarządzający B2B, i Szef Sprzedaży odpowiedzialny za polski rynek w GTS CE (obecnie Deutsche Telecom). W latach 2003–2010 piastował różne związane ze sprzedażą i rozwojem biznesu funkcje w Orange PL.

An expert in the field of business development, he has been supporting B2B companies in building value for over 20 years, mainly in the Telco, IT and Internet sectors. Since 2016, he has been associated with the startup environment, including as the founder and CEO of the film.org.pl portal. Before joining Multilango, he managed global sales at Enxoo, previously at Netia SA as a Member of the Management Board and B2B Managing Director and Head of Sales responsible for the Polish market at GTS CE (currently Deutsche Telecom). In the years 2003–2010 he held various functions related to sales and business development in Orange PL.

TOMASZ CHOMICKI

Dyrektor ds. rozwoju biznesu, Samsung Electronics Polska sp. z o.o.
Business Development Director, Samsung Electronics Polska sp. z o.o.



Zaangażowany „business developer” i promotor innowacji oraz nowych technologii. Od ponad ośmiu lat związany zawodowo z Samsung Electronics Polska. W korporacji odpowiedzialny za rozwój biznesu, cyberbezpieczeństwo, tworzenie strategicznych partnerstw biznesowych oraz obszary technologiczne w regulacjach i standaryzacji. Reprezentujący branżę elektroniczną jak CTO – Związku Cyfrowa Polska ZIP SEE, oraz Przewodniczący Komitetu Administracji Cyfrowej w Polskiej Izbie Informatyki i Telekomunikacji. Członek Rady Uczelni – Akademii Łomżyńskiej oraz koordynator programu Samsung – SGH i nauczyciel akademicki. Wice Przewodniczący Sektorowej Rady Telekomunikacja i Cyberbezpieczeństwo.

Committed “business developer” and promoter of innovation and new technologies. For more than eight years professionally associated with Samsung Electronics Polska, where he is responsible for business development, cyber security, creation of strategic business partnerships and technological areas in regulation and standardization. Representing the electronics industry as CTO – Association of Digital Poland ZIP SEE, and Chairman of the Digital Administration Committee at the Polish Chamber of Information Technology and Telecommunications. Member of the University Council – Łomża Academy and coordinator of the Samsung program – SGH and university teacher. Vice Chairman of the Telecommunications and Cyber Security Sector Council.

MATEUSZ CHUDZIK

Radca prawny i partner, CHUDZIK i WSPÓLNICY Prawo i Podatki
Attorney-at-law and partner, CHUDZIK & PARTNERS Law and Taxes



Specjalizuje się w prawie spółek, szczególnie w transakcjach fuzji i przejęć (M&A), przekształceniach oraz restrukturyzacjach. Kieruje zespołem ekspertów, oferując wsparcie prawne na każdym etapie procesów transakcyjnych. Wspiera Klientów w inwestycjach na rynku polskim, łącząc wiedzę prawną z podejściem biznesowym. Jako pełnomocnik zagranicznych spółek doradza w strategicznych aspektach działalności w Polsce, uwzględniając lokalne uwarunkowania prawno-podatkowe. Pomaga klientom osiągać cele biznesowe w dynamicznie zmieniającym się środowisku gospodarczym.

He specializes in corporate law, particularly in mergers and acquisitions (M&A), corporate transformations, and restructurings. He leads a team of experts providing legal support at every stage of transactional processes. He assists clients with investments in the Polish market, combining legal expertise with a business-oriented approach. As a representative of foreign companies, he advises on strategic aspects of operating in Poland, taking into account local legal and tax conditions. He helps clients achieve their business goals in a dynamically changing economic environment.



EWA CHYLIŃSKA

Współzałożycielka, Strategiczne Benefit
Co-founder, Strategiczne Benefit



Współzałożycielka firmy Strategiczne Benefit, w skład których wchodzi trzy rozwijające się marki: Problem z Głowy, Strefa Kreatywności i Smart Gift. Od kilkunastu lat dostarcza kompleksowe rozwiązania dla biznesu – zajmując się organizacją eventów, realizacją projektów giftowych dla firm oraz zarządzaniem platformą wsparcia psychologicznego dla firm.

Co-founder of Strategiczne Benefit which includes three developing brands: Problem z Głowy, Strefa Kreatywności and Smart Gift. For over a dozen years, it has been providing comprehensive solutions for business — organizing events and implementing gift projects for companies and manages a psychological support platform for companies.

MICHAŁ CHYLIŃSKI

Współzałożyciel, Strategiczne Benefit
Co-founder, Strategiczne Benefit



Michał Chyliński to współzałożyciel firmy Strategiczne Benefit, która obejmuje trzy prężnie rozwijające się marki: Problem z Głowy, Strefa Kreatywności i Smart Gift. Dzięki swojemu wieloletniemu doświadczeniu w biznesie, Michał specjalizuje się w tworzeniu innowacyjnych rozwiązań dla firm – od organizacji kreatywnych eventów, przez personalizowane projekty upominkowe, po rozwój platform wspierających dobrostan pracowników. Jego działania łączą strategiczne podejście z pasją do wspierania rozwoju organizacji.

Michał Chyliński is the co-founder of Strategiczne Benefit, which includes three dynamically developing brands: Problem z Głowy, Strefa Kreatywności and Smart Gift. Thanks to his many years of experience in business, Michał specializes in creating innovative solutions for companies — from organizing creative events, through personalized gift projects, to the development of platforms supporting employee well-being. His activities combine a strategic approach with a passion for supporting the development of organizations.

MAREK CIUNOWICZ

Founder & CEO, Corees Polska
Founder & CEO, Corees Polska



Marek Ciunowicz jest związany z polskim rynkiem nieruchomości komercyjnych od niemal 30 lat. Zdobywał doświadczenie pracując dla i współtworząc polskie oddziały zagranicznych agencji (Colliers, Knight Frank, BNP Paribas Real Estate), jest byłym współwłaścicielem i członkiem zarządu Nuvalu Polska. Podczas wieloletniej pracy uczestniczył w transakcjach najmu blisko 900 tysięcy m² powierzchni biurowej. W 2021 otrzymał tytuł SIOR, za wiarygodne, wysoko wyspecjalizowane doświadczenie w branży nieruchomości biurowych. Został wyróżniony także podwójnym tytułem Tygrysa Biznesu Pro Progressio.

Marek Ciunowicz is associated with the Polish commercial real estate market for nearly 30 years. He gained experience working for and co-creating Polish branches of foreign agencies (Colliers, Knight Frank, BNP Paribas Real Estate), he is a former co-owner and board member of Nuvalu Polska. During many years of work, he has participated in lease transactions of nearly 900,000 m² of office space. In 2021, he was awarded the SIOR title for his reliable, highly specialized experience in the office real estate industry. Was also awarded the double title of Pro Progressio Business Tiger.



KRZYSZTOF CZECZOT

Współzałożyciel i doradca zarządu Arc Consulting
Co-founder and Board Advisor at Arc Consulting



Współzałożyciel Arc Consulting, firmy specjalizującej się w usługach doradztwa biznesowego oraz IT. Uczestniczy aktywnie w rozwoju firmy i jest jej ambasadorem. Menedżer z ponad 20-letnim doświadczeniem consultingowym w zakresie transformacji biznesowej, optymalizacji przedsiębiorstw, M&A oraz wdrożeń systemów ERP. Uczestniczył w projektach tworzenia i reorganizacji centrów usług finansowo-księgowych.

Co-founder of Arc Consulting, a company specializing in business and IT consulting services. He actively contributes to the company's growth and serves as its ambassador. A manager with over 20 years of consulting experience in business transformation, enterprise optimization, M&A, and ERP system implementations. He has participated in projects focused on establishing and reorganizing financial and accounting service centers.

ANNA CZYŻ

Senior Executive, Madiran Advisory
Senior Executive, Madiran Advisory



Anna Czyż to doświadczona menedżerka z ponad 15-letnim doświadczeniem w transformacji funkcji HR, GBS, SSC i BPO w globalnych firmach. Wyróżnia się strategicznym przywództwem, doskonałością operacyjną i zarządzaniem zmianą, budując i transformując operacje HR i finansowe. Znana z prowadzenia złożonych transformacji, stale przewyższa KPI, tworząc efektywne zespoły. Jej wiedza obejmuje pozyskiwanie talentów, relacje pracownicze oraz rozwiązania technologiczne, takie jak wdrażanie ERP i AI w HR. Kluczowe osiągnięcia to zarządzanie centrami GBS (250+ pracowników) oraz napędzanie redukcji kosztów i usprawnień usług.

Anna Czyż is a senior executive with over 15 years of experience transforming HR, GBS, SSC, and BPO functions in global firms. She excels in strategic leadership, operational excellence, and change management, building and transforming HR and finance operations. Known for leading complex transformations, she consistently surpasses KPIs, fostering high-performing teams. Her expertise spans talent acquisition, employee relations, and tech-driven solutions like ERP rollouts and AI in HR. Key achievements include managing GBS centers (250+ staff) and driving cost reduction and service improvements.

ELIZA DE CAMPOS PEGADO

Site Leader oraz członek zarządu Honeywell Services Poland
Site Leader and Board Member of Honeywell Services Poland



Eliza Pegado dołączyła do Honeywell w styczniu 2022 r. jako senior manager CX dla linii biznesowej Industrial Automation (IA). We wrześniu tego samego roku objęła stanowisko Dyrektora CX, a także lidera hubu w Katowicach pracującego dla dwóch linii biznesowych firmy, tj. IA oraz BA (Building Automation). Z branżą SSC związana od 2017 r. Pracowała dla m.in. Stellantis (HRS, T&E) oraz Sandvik (sales support). Przez 2 dekady swojej kariery zawodowej związana z branżą motoryzacyjną, w tym zdecydowaną większość w koncernie General Motors, gdzie odpowiadała za zespół Supply Operations Europe.

Eliza Pegado joined Honeywell in January 2022 as a Senior Manager for CX for the Industrial Automation (IA) business line. In September of the same year, she took on the position of CX Director and became the leader of the Katowice hub, which serves two of the company's business lines, namely IA and Building Automation (BA). She has been associated with the SSC sector since 2017, having worked for companies including Stellantis (Human Resources, Travel & Expenses) and Sandvik (sales support). For two decades of her professional career, she has been linked to the automotive industry, spending most of that time at General Motors, where she was responsible for the Supply Operations team in Europe.



ARNAUD DIAZ

Dyrektor GBS EMEA, Zimmer Biomet
GBS EMEA Regional Lead, Zimmer Biomet



Arnaud kieruje Zimmer Biomet EMEA GBS Center, za którego utworzenie był odpowiedzialny w 2021 roku. Wcześniej był zaangażowany w tworzenie i zarządzanie AkzoNobel EMEA GBS Center, pełniąc funkcję członka zarządu i Head of Business Insights. Arnaud mieszka w Warszawie i jest absolwentem Szkoły Biznesu EDHEC z udokumentowanym dorobkiem w dziedzinie finansów i analityki. Jako lider ceni odpowiedzialność i szacunek, dwie podstawowe cechy w tworzeniu wydajnych zespołów.

Arnaud is leading the Zimmer Biomet EMEA GBS Center which he was responsible to set up in 2021. He was previously involved in establishing and managing the AkzoNobel EMEA GBS Center, serving as a board member and Head of Business Insights. Arnaud lives in Warsaw and is a graduate of the EDHEC Business School, with a proven track record in the field of finance and analytics. As a leader, he values ownership and respect, two essential qualities to creating performing teams.

DARIUSZ DOMAŃSKI

Managing Partner, Poland, White Star Real Estate
Managing Partner, Poland, White Star Real Estate



W ciągu ponad 15 lat pracy w branży nieruchomości zajmował się m.in. przygotowaniem, prowadzeniem oraz komercjalizacją inwestycji mieszkaniowych, biurowych, handlowych oraz wielofunkcyjnych. W White Star Real Estate (wcześniej AIG/Lincoln) odpowiadał za prowadzenie oraz komercjalizację głównych inwestycji spółki, w tym warszawskiej Elektrowni Powiśle. W 2011 roku współtworzył spółkę zajmującą się obrotem i dystrybucją energii elektrycznej na potrzeby wielkopowierzchniowych nieruchomości komercyjnych. W WSRE jest odpowiedzialny za inwestycje biurowe, handlowe, mieszkaniowe i wielofunkcyjne.

During over 15 years in real estate market, he has worked in the design, development and commercialization of residential, office, retail and mixed-use projects. In White Star Real Estate (previously AIG/Lincoln) he was responsible for development and commercialization of the company's landmark real estate investments, including flagship project Elektrownia Powiśle (Warsaw). In 2011, he launched a company that specializes in the trade and distribution of electricity to large commercial projects. Currently in WSRE he is responsible for office, retail, residential and mixed-use developments.

EWA DRUMLAK

Co-Founderka, Hillway
Co-Founder, Hillway



Ekspertka rozwoju programów szkoleniowych. Ponad 25-letnie doświadczenie implementuje w pracy z korporacjami koordynując międzynarodowe cykle szkoleń dedykowanych — w tym projekty międzykontynentalne dla kadry menedżerów i specjalistów z Europy, Azji i USA. Wspiera organizacje sektora BPO/SSC we wzmocnieniu kompetencji ich pracowników i szybkiej adaptacji do zmian poprzez tworzenie rozwiązań w bezpośredniej współpracy z Klientem, z elastycznym podejściem i we wzajemnym zrozumieniu. Poza pracą zawodową, mama bliźniaków i właścicielka dwóch adoptowanych psiaków.

Expert in the development of training programs. She implements over 25 years of experience in working with corporations, coordinating international cycles of dedicated training — including intercontinental projects for managers and specialists from Europe, Asia and the USA. She supports BPO/SSC sector organizations in strengthening the competences of their employees and quick adaptation to changes by creating solutions in direct cooperation with the client, with a flexible approach. Apart from professional work, she is a mother of twins and the owner of two adopted dogs.



JUSTYNA DRUŻYŃSKA

Dyrektor ds. powierzchni biurowych, Master Management Group
Director of Office Operations, Master Management Group



Od 17 lat związana z branżą nieruchomości. Przed dołączeniem do Master Management Group (MMG) pracowała 10 lat w firmach doradczych – DTZ Management i Colliers International, współpracując z międzynarodowymi funduszami, takimi jak Allianz Real Estate, Commerz Real, CA Immo, Pramerica, w zakresie zarządzania portfelem nieruchomości biurowych. Justyna jest członkinią prestiżowej organizacji RICS oraz posiada tytuł MBA. W MMG bierze udział w projektach deweloperskich oraz rozwija nową linię biznesową, polegającą na reprezentowaniu zarówno małych, jak i międzynarodowych firm w procesie wynajmu powierzchni biurowych w całej Polsce.

For 17 years associated with the real estate industry. Before joining MMG, she worked for 10 years in consulting companies – DTZ Management and Colliers International, cooperating with international funds such as Allianz Real Estate, Commerz Real, CA Immo, Pramerica in the field of management and asset management. Justyna is a member of the prestigious organization RICS and she holds an MBA degree. In MMG she manages development projects and develops a new 'boutique tenants' representation line which is negotiating for both small and international companies in the process of renting office space throughout Poland.

PAWEŁ FAŁKOWSKI

Chief Executive Officer, ALTO
Chief Executive Officer, ALTO



Paweł jest współzałożycielem ALTO. Obecnie pełni rolę CEO, w ramach której odpowiada za zarządzanie grupą ALTO i realizację jej strategii, a także nadzoruje obszary wsparcia i odpowiada za koordynowanie procesów wewnętrznych oraz ich optymalizację. Swoją karierę zawodową rozpoczął w firmach tzw. „Wielkiej Czwórki”. Następnie tworzył i współzarządzał działem podatkowym ALTO, jednocześnie doradzając polskim i międzynarodowym przedsiębiorstwom w tematach podatkowych. Przed objęciem obecnej roli zarządzał działem outsourcingu usług księgowych w ALTO.

Paweł is a co-founder of ALTO. He currently holds the role of CEO, in which he is responsible for the management of the ALTO group and the implementation of its strategy. He also oversees the support functions and is responsible for coordinating internal processes and their optimisation. He started his professional career in the so-called “Big Four” companies. Afterwards, he established and co-managed ALTO's tax department while advising Polish and international companies on tax matters. Prior to his current role, he managed the accounting services outsourcing department at ALTO.

ZDENO FEDEŠ

Założyciel i CEO agencji Ahoy Career
Founder and CEO of Ahoy Career



Na pomysł założenia agencji wpadł w 2019 roku, kiedy jako Słowak mieszkający w Polsce zauważył, że na polskim rynku pracy brakuje wielojęzycznych kandydatów. W ten sposób zapoczątkował firmę oferującą międzynarodowe usługi HR, w której na co dzień skupia się na promowaniu Polski jako atrakcyjnego miejsca do pracy dla Europejczyków. Interesuje go znajdowanie odpowiedniego połączenia działań rekrutacyjnych i marketingowych, poszukuje także możliwości automatyzacji codziennych działań agencji przy użyciu danych.

He came up with the idea to start the agency in 2019, when, as a Slovak living in Poland, he noticed that the Polish labor market lacked multilingual candidates. That's how he launched a company providing international HR services, where his daily focus is on promoting Poland as an attractive place for Europeans to work in. He is interested in finding the right combination of recruitment and marketing activities and is also constantly looking for opportunities to automate the agency's daily operations using data.



GRAHAM FELL

Dyrektor Zarządzający, Revalize Business Services w Polsce
Managing Director, Revalize Business Services in Poland



Jako Dyrektor Zarządzający Revalize Business Services, Graham odpowiada za codzienne funkcjonowanie Centrum Doskonałości (Center of Excellence, CoE) w Poznaniu. Centrum skupia się na najnowocześniejszym inżynieringu, wsparciu klienta oraz profesjonalnych usługach. Graham uczestniczy w rozmowach promujących sektor BSS/SSC/ITO w Polsce i angażuje się w fora i debaty na temat outsourcingu BPO, GBS oraz aktualnych trendów technologicznych w IT.

As the Managing Director for Revalize Business Services, Graham is responsible for the day-to-day running of the Center of Excellence [CoE] in Poznan, Poland. The center focuses on state-of-the-art engineering, customer support, and professional services. Graham is involved in talks to promote the BSS/SSC/ITO sector in Poland and engages in forums and debates around BPO, GBS outsourcing, and the current technology trends in IT.

KACPER GRABOWSKI

Senior Director, Board Member, Michael Page
Senior Director, Board Member, Michael Page



Kacper Grabowski to Senior Director oraz Członek Zarządu Michael Page Polska, specjalizujący się w obszarze usług biznesowych i rekrutacji stalej w sektorze technologii i IT. Z firmą związany od 2015 r., gdzie stworzył dział finansów, księgowości oraz usług wspólnych. Odpowiada za rozwój i realizację strategii w obszarze Business Services. Kacper posiada rozległą wiedzę i doświadczenie w rekrutacji na poziomie menedżerskim oraz dyrektorskim, szczególnie w obszarze SSC/GBS, wspierając organizacje w budowaniu efektywnych procesów rekrutacyjnych i pozyskiwaniu najlepszych talentów.

Kacper Grabowski is a Senior Director and Management Board Member at Michael Page Poland, specializing in business services and permanent recruitment within the technology and IT sectors. Since joining the company in 2015, he established the finance, accounting, and shared services division. Kacper is responsible for strategy development in the Business Services area. He has extensive experience in recruiting for managerial and director-level positions, particularly in SSC/GBS, helping organizations build effective recruitment processes and attract top talent.

JOANNA GRALEWSKA

Dyrektor Handlowy Polska Północna i Centralna, .mdd Sp. z o.o.
Sales Manager for Central and North Poland, .mdd Sp. z o.o.



Menedżer sprzedaży Spółki .mdd, zaliczanej do grona czołowych europejskich producentów mebli i rozwiązań aranżacji wnętrz biurowych. Wcześniej: zdobywała doświadczenie sprzedażowe i menedżerskie w Martela Group oraz w Lafarge Nida Gips, budowała i rozwijała nowo powstający dział sprzedaży druków akcydensowych w PWPW S.A. Obecnie jest odpowiedzialna wraz z Zespołem za budowanie nowej strategii działania .mdd oraz tworzenie, wprowadzanie i zarządzanie nowym modelem sprzedaży w Polsce. Na swoim koncie ma kilkaset zrealizowanych kontraktów kompleksowej aranżacji i wyposażenia nowoczesnych biur w sektorze komercyjnym i publicznym.

She is a sales manager at .mdd – one of the leading European manufacturers of office furniture and interior design solutions. Previously, she has gained sales and management experience at Martela Group as well as a Sales Manager at Lafarge Nida Gips. Prior to that, she worked for PWPW S.A., creating a new sales department for print jobs. She is currently responsible for building a new strategy for .mdd and creating, implementing and managing a new sales model in Poland. She has completed hundreds of contracts arranging and furnishing modern offices in the commercial and public sectors.



MARCIN GRZEGORY

Zastępca Dyrektora, Rzecznik Inwestora, Invest in Pomerania
Deputy Director, Investor's Spokesperson, Invest in Pomerania



Ekspert w dziedzinie bezpośrednich inwestycji zagranicznych i biznesowych stosunków międzynarodowych. Od 2011 roku zaangażowany w rozwój sektora Nowoczesnych Usług Biznesowych. Entuzjasta doskonalenia systemu nauczania i dostosowania go do wymogów ewoluującego rynku pracy oraz budowania świadomych ścieżek kariery i rozwoju dla młodych ludzi. W wolnych chwilach zapalony wykładowca. Fan rozwiązań nieszablonych. Aspirujący do miana inspiratora.

An expert in attracting Foreign Direct Investment and navigating international business relations, he has been engaged in developing the Business Services Sector since 2011. An enthusiast of working with the education system and evolving it to address the market needs and the international talent demand. He is a passionate lecturer. A fan of unconventional solutions and connecting the dots, he aspires to inspire.

BARTOSZ GUSS

Dyrektor generalny Polskiego Związku Firm Deweloperskich
General Director of the Polish Association of Developers



Jest doświadczonym samorządowcem, który przez ponad 20 lat zajmował się tematyką nieruchomości i współpracował z biznesem. W PZFD łączy sektor prywatny z publicznym: dwa różne światy, które jego zdaniem nie są od siebie aż tak bardzo odległe. Stawia również na dialog z administracją rządową i samorządową. Jest kompetentnym ekspertem, który zdobył bogate doświadczenie zawodowe w instytucjach publicznych. Przez kilka ostatnich lat był wiceprezydentem Poznania. Zajmował się polityką mieszkaniową, urbanistyką i architekturą, planowaniem przestrzennym, nadzorem budowlanym i obsługą inwestorów. Był też dyrektorem Wydziału Gospodarki Nieruchomościami. Z wykształcenia jest prawnikiem.

Bartosz Guss is an experienced local government official with over 20 years of experience in the real estate sector and close collaboration with the business world. At Polish Association of Developers, he bridges the gap between the private and public sectors – two distinct realms that, in his view, are not as far apart as they might seem. He also emphasizes dialogue with government and local authorities. In recent years, he served as the Deputy Mayor of Poznań, focusing on housing policy, urban planning, architecture, spatial planning, construction oversight, and investor support. He also held the position of Director of the Department of Real Estate Management. He is a trained lawyer by profession.

KRZYSZTOF HERDZIK

Strateg GBS na ządanie | Uwolnił \$2mld Cash Flow dla CFO i COO
On-Demand GBS Strategist | Unlocked \$2B Cash Flow for CFOs & COOs



Przekształca Centra Usług w strategiczne źródła wartości. Wygenerował \$300 mln oszczędności i uwolnił \$2 mld kapitału dla globalnych klientów. Strateg wykształcony na Harvardzie i ekspert ACCA. Eliminuje zbędne koszty, dostosowuje zespoły do priorytetów firm i upraszcza złożone procesy – sprawiając, że GBS staje się priorytetem na szczycie zarządu. Nagrodzony tytułem Najlepszego Menadżera BPO, doprowadził firmy do tytułu Najlepszego Pracodawcy i Diamentu Forbesa. Jego sekret? Dostępny dla klientów natychmiast, zapewniając rezultaty jak duże firmy konsultingowe, ale bez ich kosztów stałych.

He transforms Shared Services into strategic value drivers, delivering \$300M savings and \$2B freed cash flow for global clients. A Harvard-trained strategist and ACCA expert. He cuts waste, aligns teams with C-suite priorities, and simplifies complexity — turning GBS into a boardroom priority. A multi-awarded leader honored as Best BPO Manager of the Year. He steered companies to win Best Employer of the Year and Forbes Diamond for Rapid Growth. Featured in WSJ and NYCE. His secret? Flexible, on-demand advisory delivering "Big consulting results without the overhead".



WOJCIECH IWULSKI

Dyrektor ds. Rozwiązań Klimatycznych w Grupie Unimot
Climate Solutions Director, Unimot Group



Absolwent Wydziału Ekonomicznego UG oraz Programu Executive MBA Uniwersytetu Illinois w USA. Swoją pozycję ekspercką w segmencie B2B zbudował podczas 18 lat kariery zarządczej w organizacjach o różnej skali i zasięgu. Specjalizuje się w zarządzaniu zmianą i rozwojem przedsiębiorstw. Obecnie pełni rolę Dyrektora ds. Rozwiązań Klimatycznych w Grupie Unimot, gdzie odpowiada za transformację energetyczną Klientów w kontekście wyzwań dekarbonizacyjnych. Jest zaangażowany w rozwój i implementację innowacyjnych rozwiązań, w tym paliwa niskoemisyjnego HVO100, którego wdrożenie na polskim rynku wyznacza nowy kierunek w dekarbonizacji m.in. sektora transportowego.

Graduate of Economics at the University of Gdańsk, Executive MBA Program at the University of Illinois, USA. With 18 years of executive experience in the B2B sector, he specializes in change management and business development, working with organizations of various scales and industries. Currently, as Director of Climate Solutions at Unimot Group, he leads energy transition initiatives, helping clients navigate decarbonization challenges. He is actively involved in the development and implementation of innovative solutions, including low-emission HVO100 fuel, contributing to the decarbonization of Poland's transportation sector.

KAMILA IZDEBSKA

Head, BPP Poland
Head, BPP Poland



Kamila ma ponad 15 lat doświadczenia w pracy dla BPP, a od 2019 roku zarządza BPP w Polsce. Rozumie zmiany w branży edukacyjnej i szkoleniowej. Z powodzeniem zoptymalizowała procesy w organizacji, ma duże doświadczenie w budowaniu strategii oraz sprawozdawczości finansowej i kontrolingu. Jej obecna rola polega na analizowaniu potrzeb szkoleniowych firm na polskim rynku, budowaniu programów szkoleniowych i poszerzaniu oferty produktowej tak, aby jak najskuteczniej zaspokajać te potrzeby, jednocześnie dbając o pomyślny i zrównoważony rozwój centrum BPP w Polsce.

Kamila has more than 15 years of experience working for BPP and has been managing BPP in Poland since 2019. She understands the changes in the education and training industry. She has successfully optimised the organisation's processes and has extensive experience in strategy building and financial reporting and controlling. Her current role is to analyse the training needs of companies in the Polish market, build training programmes and expand the product offering to meet these needs as effectively as possible, while ensuring that the BPP centre in Poland grows successfully and sustainably.

RADOSŁAW JANKIE

Partner, Shared Services & Outsourcing Advisory, KPMG
Partner, Shared Services & Outsourcing Advisory, KPMG



Posiada ponad 16-letnie doświadczenie w obszarze GBS, obejmujące swoim zakresem procesy finansowo-księgowe, administracyjne, zarządzania zasobami ludzkimi oraz obsługi klienta. Odpowiada za projekty transformacyjne ukierunkowane na projektowanie, wdrożenie oraz optymalizację modeli GBS & BPO dla globalnych korporacji oraz największych przedsiębiorstw działających w Polsce. Radek posiada również wieloletnie doświadczenie w optymalizacji zarządzania kapitałem pracującym (Working Capital Optimization) dla polskich i międzynarodowych grup kapitałowych. Prywatnie największymi pasjami Radka są sport (w szczególności koszykówka i cross-fit) oraz podróże.

Radosław has over 16 years of experience in the GBS area, focusing on Finance & Accounting, General Administration services, Human Resources Management and Customer Service Management. He is leading transformation projects engaged in GBS & BPO operating models design, implementation and optimization for the leading global companies and Polish organizations. Radosław also has a lifetime experience in Working Capital Management optimization for the Polish and international corporations. In private Radosław is passionate about sport (especially basketball and cross-fit) and travelling – he already visited nearly 120 countries.



MARIUSZ JANKOWSKI

Naczelnik Wydziału Obsługi Inwestorów, Urząd Miasta Katowice
Director of Investors Assistance Department, Katowice City Hall



Absolwent Międzywydziałowych Indywidualnych Studiów Humanistycznych na Uniwersytecie Śląskim (UŚ) w Katowicach. Z wykształcenia magister politologii i socjologii oraz doktorant UŚ. Pracował w Regionalnym Centrum Informacji Europejskiej w Katowicach, był zaangażowany w tworzenie Metropolii Śląskiej w biurze Górnośląskiego Związku Metropolitalnego. Stypendysta Fundacji Roberta Boscha. Ma na swoim koncie również pracę w międzynarodowej korporacji. Od 2015 do 2019 Pełnomocnik Prezydenta Miasta Chorzów ds. Obsługi Inwestorów. Od 2019 r. Naczelnik Wydziału Obsługi Inwestorów w Urzędzie Miasta Katowice.

A graduate of Interfaculty Individual Studies in the Humanities at the University of Silesia in Katowice. An M.A. in Political Science and Sociology, a PhD Student. Worked at the Regional Center of European Information in Katowice, involved in the creation of the Silesian Metropolis at the office of the Upper Silesian Metropolitan Association. A Scholarship beneficiary of Robert Bosch Foundation. Employed in international corporation. In years 2015-2019 Mayor's Representative in charge for Investors' Service at Chorzów City Hall and since 2019 the Director of Investors Assistance Department at Katowice City Hall.

AGNIESZKA JAROSZ

Dyrektor Zarządzająca ACCA Northern & Eastern Europe
Head of ACCA Northern & Eastern Europe



Związana z sektorem finansów od ponad 10 lat. W tym czasie odpowiedzialna była m.in. za kształtowanie strategii edukacyjnej ACCA w zakresie finansów, rachunkowości i zarządzania w krajach CEE. Konsultowała rozwiązania regulacyjne z zakresu finansów oraz edukacyjne na poziomie CEE. Doświadczenie zawodowe zdobywała na pograniczu trzeciego sektora i biznesu, w ramach projektów z zakresu raportowania zintegrowanego, ESG i zrównoważonego rozwoju. Autorka artykułów, komentarzy eksperckich i raportów ACCA w mediach i podczas konferencji.

Head of ACCA Northern & Eastern Europe, has over 10 years of experience in the finance sector. Agnieszka played a pivotal role in crafting ACCA's educational strategy for finance, accounting, and management in CEE, consulting on regulatory and educational solutions at both national and regional levels. With a professional background spanning the third sector and business, she has contributed significantly to projects involving integrated reporting, ESG, and sustainable development. Agnieszka also contributes articles, expert commentaries, ACCA reports in media and conferences.

PIOTR JAROSZ

Dyrektor, Shared Services & Outsourcing Consulting, KPMG
Director, Shared Services & Outsourcing Consulting, KPMG



Piotr ma ponad 16 lat doświadczenia w konsultingu w obszarze GBS, koncentrując się głównie na procesach finansowo-księgowych, zakupowych i obsługi Klienta. Jako Program Manager realizował wiele międzynarodowych inicjatyw GBS, odpowiadając za utworzenie ponad 10 Centrów Usług Wspólnych i centralizację ponad 2500 etatów. Poza polskim zespołem konsultingowym, Piotr również stoi na czele GBS CoE w strukturach KPMG International i odpowiada za globalną strategię, metodyki i współpracę między biurami KPMG na całym świecie. Prywatnie wielki fan piłki nożnej, narciarstwa i górskich wycieczek, wolny czas lubi spędzać z żoną i synkiem Jasiem.

Piotr has over 16 years of professional experience in consulting in the GBS area focusing mostly on Finance & Accounting, Procurement and Customer Service processes. As a program manager Piotr worked on multiple international GBS initiatives, engaged in setting up more than 10 Shared Service Centers and centralization of more than 2,500 FTEs. Besides Polish consulting team, Piotr also heads the GBS CoE in KPMG International and is responsible for global strategy, methodologies and cooperation between KPMG offices around the world. In private, Piotr is a big fan of football, skiing and trekking, he likes to spend free time with his wife and baby boy Jaś.



ROBERT JARZĄBEK

Założyciel oraz CEO Chilliflex
Chilliflex Founder and CEO



Przedsiębiorca, założyciel marki Chilliflex oraz Prezes Zarządu Chilli S.A. i Lindego Concept. Z branżą nieruchomości komercyjnych związany jest od 2004 roku, kiedy kierował inwestycją oraz komercjalizacją budynku biurowego w Krakowie. Od 2017 roku sukcesywnie rozwija sieć biur elastycznych Chilliflex w Polsce, otwierając nowe lokalizacje odpowiadając na aktualne potrzeby rynku biurowego. Z sukcesem dostosowuje do nich modele biznesowe, a także rozwija formy współpracy z właścicielami nieruchomości o umowy franczyzowe oraz umowy o zarządzanie.

Entrepreneur, founder of the Chilliflex brand and CEO of Chilli S.A. and Lindego Concept. He has been involved in the commercial real estate industry since 2004, when he managed the investment and commercialization of an office building in Krakow. Since 2017, he has been successively developing the network of Chilliflex flexible offices in Poland, opening new locations responding to the current needs of the office market. He successfully adapts business models to them, and develops forms of cooperation with property owners with franchise agreements and management contracts.

BÉLA KAKUK

Chief Executive Officer, BPiON
Chief Executive Officer, BPiON



Béla sprawuje funkcję CEO, stojąc na czele regionalnej firmy BPiON. Swoją czas dzieli pomiędzy 5 biurami w: Warszawie, Katowicach, Budapeszcie, Bukareszcie i Lwowie. Z branżą outsourcingu związany jest od ponad 20 lat. Béla posiada certyfikat ACCA, jest doradcą podatkowym oraz absolwentem MBA na Hult International Business School w Londynie. Zdobył również tytuł profesora honorowego w Budapest Business School. Przez ponad dekadę był profesjonalnym sportowcem, co wciąż pomaga mu w dążeniu do perfekcjonizmu.

Béla Kakuk is the CEO of BPiON Group, leading the regional operations of the company. He divides his time between five offices in Warsaw, Katowice, Budapest, Bucharest, and Lviv. Béla has been involved in the outsourcing industry for over 20 years. He holds an ACCA certificate, is a registered tax advisor, and earned an MBA from Hult International Business School in London. Additionally, he has been awarded the title of honorary professor at Budapest Business School. For over a decade, he was a professional athlete, which still helps him in his pursuit of perfection.

PRZEMYSŁAW KAMIŃSKI

Zastępca Prezydenta Miasta Bielska-Białej
Deputy Mayor of Bielsko-Biala City



Przemysław Kamiński ma 42 lat i jest rodowitym bielszczaninem. Ukończył studia z zakresu zarządzania przedsiębiorstwem oraz bankowości i finansów międzynarodowych. Jest także absolwentem studiów podyplomowych z zakresu prawa gospodarczego i handlowego oraz rachunkowości i controllingu. Posiada tytuł MBA. Od 23 marca 2015 roku pełni funkcję Zastępcy Prezydenta Bielska-Białej nadzorując w mieście sprawy związane z funduszami europejskimi, strategią i rozwojem gospodarczym, nieruchomościami, geodezją, architekturą, drogownictwem, komunikacją miejską i ochroną zdrowia.

Przemysław Kamiński is a 42 years old Bielsko-Biala native. He graduated from business management and international banking and finance. He completed postgraduate studies in the field of economic and commercial law as well as accounting and controlling, and he also holds an MBA degree. As the Deputy Mayor of Bielsko-Biala since 23 March 2015, he oversees issues related to European funds, strategy and economic development, real estate, geodesy, architecture, road construction, public transport, and health care.



WOJCIECH KARPIŃSKI

Center Director Amway GBS, Amway GBS
Center Director Amway GBS, Amway GBS



Wojciech kieruje krakowskim Centrum Amway GBS, obsługującym Europę, Azję Centralną oraz Ameryki Płn. i Płd. To wielofunkcyjne centrum biznesowe podwoiło pulę talentów w ostatnich latach do ponad 500 i oferuje szeroką gamę usług: finanse, analityka i planowanie, komunikacja marketingowa i cyfrowa, IT, obsługa klienta, Hire-2-Retire. Przez ostatnie 10 lat Wojciech pracował dla Infosys BPO, zdobywając doświadczenie przywódcze w zakresie finansów i zakupów, relacji z klientami i rozwoju biznesu. A ostatnio jako Global Operations Head w 6 globalnych lokalizacjach dla największego klienta produkcyjnego. Niezmęczony promotor LEAN i pełen pasji lider zmian.

Wojciech leads Krakow Center of Amway GBS servicing Europe, Central Asia and Americas. This multifunctional business center has doubled their talent pool in recent years up to above 500 and delivers broad variety of services: Finance, Analytics and Planning, Marketing Communications and Digital, IT, Customer Service, Hire-2-Retire. Previous 10 years Wojciech served Infosys BPO pursuing leadership experience in finance and procurement operations, customer relations, and business development. Most recently as Global Operations Head across 6 global locations for largest manufacturing client. Relentless LEAN promoter and passionate change leader.

MICHAŁ KASPRZYK

Country Franchise Head & Country Manager, Alcon
Country Franchise Head & Country Manager, Alcon



Michał posiada 20-letnie doświadczenie zawodowe, które zdobywał, pełniąc różne role lokalne, jak i globalne w obszarach, takich jak Finanse i Kontroling, SSC/GBS, sprzedaż oraz IT. W swojej karierze zajmował się m.in. budową globalnych struktur w obszarze FP&A, budową nowych centrów SSC/GBS, czy optymalizacją procesów finansowych i kontrolingowych. Z firmą Alcon jest związany od ponad 5 lat, gdzie odpowiadał za budowę i rozwój wielofunkcyjnego centrum Alcon Global Services w Warszawie. Od września 2023 odpowiada za rozwój biznesu Vision Care w Polsce. Prywatnie uwielbia sport, szczególnie bieganie oraz koszykówkę.

Michał has 20 years of professional experience, holding various global and local positions in different parts of organization: Finance & Controlling, Global Business Services, Sales and IT. During his career he oversaw setting up global structures in the FP&A area, building up new SSC/GBS centers, optimization of finance and controlling processes. Michał has been associated with Alcon for over 5 years, where he was responsible for the ramp up and the development of multifunctional Alcon Global Services center in Warsaw. Since September 2023 he is responsible for development of Vision Care business in Poland. In private, he enjoys sport, especially running and basketball.

MICHAŁ KIERUL

Prezes Zarządu INTechHouse
CEO of INTechHouse



Michał Kierul pełni funkcję CEO INTechHouse.com oraz Grupy SoftBlue S.A. Koncentruje się na rozwoju INTechHouse, który łączy doświadczenie w zakresie sprzętu, systemów wbudowanych i oprogramowania. INTechHouse.com jest jednym z największych Certyfikowanych Centrów B+R w Polsce, rozwiązującym problemy technologiczne dla klientów na całym świecie. Wraz z zespołem pomagają branżom, takim jak lotnictwo, obronność, ropa i gaz, opieka zdrowotna i telekomunikacja. Jest pomysłodawcą i współtwórcą innowacyjnego profesjonalnego systemu wykrywania zanieczyszczeń powietrza, który jest obecnie używany przez setki podmiotów na całym świecie.

Michał Kierul serves as CEO of INTechHouse.com and the SoftBlue S.A. Group. He focuses on the development of INTechHouse, which combines expertise in hardware, embedded systems and software. INTechHouse.com is one of the largest Certified R&D Centers in Poland, solving technology problems for clients around the world. He and his team help industries such as aerospace, defense, oil and gas, healthcare and telecommunications. He is the inventor and co-developer of an innovative professional air pollution detection system that is now used by hundreds of entities around the world.



DR MAGDALENA A. KOLKA

Zastępca Naczelnika Wydziału Obsługi Inwestorów, Urząd Miasta Katowice
Deputy Director of Investors Assistance Department, Katowice City Hall



Z Urzędem Miasta związana od 2011 r. Obecnie współzarządza Wydziałem oraz przygotowuje i realizuje plany rozwojowe. Skoncentrowana na budowaniu relacji z międzynarodowymi inwestorami oraz bezpośrednio obsługująca większość projektów z sektora usług biznesowych m.in. Vaillant, Danone, Outokumpu, Hatch, Fujitsu, Kyndryl, Accenture, AT&T, Honeywell, LKQ, SD Worx, Ammega, Aebi Schmidt, Hyland, Diebold Nixdorf, TÜV Rheinland. Absolwentka Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, doktor nauk ekonomicznych, wykształcona w pośrednictwie w obrocie nieruchomościami.

Growing her professional career in the City Hall since 2011. Co-managing the Department and implementing development plans. Focused on building value-driven foreign investors management and directly supporting the majority of projects in the business services sector, i.a. Vaillant, Danone, Outokumpu, Hatch, Fujitsu, Kyndryl, Accenture, AT&T, Honeywell, LKQ, SD Worx, Ammega, Aebi Schmidt, Hyland, Diebold Nixdorf, TÜV Rheinland. A graduate of the University of Economics in Katowice, holding a PhD in economics, educated in real estate brokerage.

ANGELIKA KOŁODZIEJSKA

Dyrektor Sprzedaży Axiom
Axiom Sales Director



Angelika Kołodziejska, absolwentka Uniwersytetu Warszawskiego. Dołączyła do Axiom w 2009 roku, jako członek zespołu handlowego. Jest ekspertem w dziedzinie słuchawek nagłownych i personalizowanych systemów konferencyjnych. W pracy buduje partnerskie relacje z klientami, które w połączeniu z 15-letnim doświadczeniem gwarantują długotrwałą współpracę w oparciu o wzajemne zaufanie.

Angelika Kołodziejska, graduate of the University of Warsaw. She joined Axiom in 2009 as a member of the commercial team. She is an expert in the field of headsets and personalised conference systems. In her work, she builds partnership relations with customers which, combined with her 15 years of experience, guarantee long-term cooperation based on mutual trust.

MACIEJ KOTARSKI

Director, Olivia Centre
Director, Olivia Centre



Dyrektor w Olivia Centre i ekspert rynku biurowego, autor publikacji specjalistycznych i felietonów. Od 2007 r., od początku Olivia Centre współodpowiedzialny za strategię, rozwój biznesu i budowanie relacji z klientami tego największego kompleksu biurowego w Polsce (175.000 m² GLA). Pracę łączy z pasją do architektury, wielkich biurowców i urbanistyki. Pasjonat żeglarskiego, również zimowego. Gdańszczanin z urodzenia i zamiłowania, bo Trójmiasto to najlepsze miejsce do pracy i życia w Polsce. Współzałożyciel szkół i przedszkoli Fregata oraz członek Rady Ekspertów Wydziału Ekonomicznego Uniwersytetu Gdańskiego.

Director at Olivia Centre and office market expert, author of specialist publications and columns. Since 2007, from the beginning of Olivia Centre, co-responsible for strategy, business development and building client relationships of the largest office complex in Poland (175,000 m² GLA). He combines his work with his passion for architecture, large office buildings and urban planning. Passionate about sailing, especially in winter. A Gdansk citizen by birth and passion. Co-founder of Fregata schools and kindergartens and member of Council of Experts at Faculty of Economics / Gdansk University.



MAGDALENA KOWALSKA

Head of Finance Operations, Primient
Head of Finance Operations, Primient



Magdalena Kowalska pełni funkcję Head of Finance Operations w Primient od kwietnia 2023 r. Zdobyła tytuł magistra z Rachunkowości i Zarządzania na Uniwersytecie Łódzkim. Dzięki szerokiemu doświadczeniu w finansach, pełniła kluczowe role w Tate & Lyle, w tym Head of P2P&O2C, i Global P2P&Master Data Manager. Wcześniej zajmowała stanowiska kierownicze w firmach Conduent i Infosys. Pełniła funkcję wewnętrznego trenera, co pozwoliło jej dzielić się wiedzą ze współpracownikami i zewnętrznymi firmami, dając szeroki wachlarz osobistych i zawodowych korzyści, które ukształtowały udaną ścieżkę kariery.

Magdalena Kowalska is currently the Head of Finance Operations at Primient since April 2023. She holds a Master's in Accounting and Management from the University of Łódź. With vast experience in finance, she has advanced in roles at Tate & Lyle, including Head of P2P&O2C, and Global P2P&Master Data Manager. Previously, she has held leadership roles at Conduent and Infosys. She was holding a position of internal trainer which allowed her to share expertise with colleagues and external partners and provided a myriad of personal and professional benefits that shaped a successful career trajectory.

ROBERT KREMSEK

Dyrektor Sprzedaży, TSS
Chief Sales Officer, TSS



Robert Kremsek to CSO w TSS i menedżer rozwoju biznesu z ponad dwudziestoletnim doświadczeniem w sprzedaży i budowaniu relacji z klientami. Autor wielu strategii zwiększających wyniki sprzedażowe i usprawniających zarządzanie relacjami z partnerami zewnętrznymi. Odpowiedzialny za przeprowadzenie złożonych i zaawansowanych transakcji i wdrożeń oraz negocjowanie ich warunków. Twórca nowych produktów i strategii ich dystrybucji. Łączy doświadczenia menedżerskie i sprzedażowe z szeroką znajomością problematyki strategii biznesu i marketingu.

Robert Kremsek is a CSO at TSS and business development manager with over twenty years of experience in sales and business relations. Author of many strategies improving sales results and managing relations with customers and external partners. Responsible for complex and technologically advanced transactions and implementations, negotiating their conditions. Creator of new products and their distribution strategies. Combines managerial and sales experience with broad knowledge of business strategies and marketing.

ADAM KRZANOWSKI

Założyciel, Nowy Styl
Founder, Nowy Styl



Doświadczony przedsiębiorca, wielokrotnie doceniany za kompetencje biznesowe. Założona przez niego firma w 1992 roku była jednym z pierwszych producentów krzeseł obrotowych w Polsce. Odważne decyzje, inwestycje w rozwój i przejęcia firm branżowych za granicą, pozwoliły rozszerzyć działalność na kolejne kraje. Dziś Nowy Styl jest jednym z największych producentów mebli biurowych w Europie. Dla niego największym atutem Nowego Stylu są ludzie, którzy rozumieją wizję rozwoju firmy i identyfikują się z podobnymi wartościami.

Fot.: Tomasz Gotfryd

An experienced entrepreneur, with multiple awards for his business competencies. He founded Nowy Styl in 1992. At that time, the company was one of the first swivel chair manufacturers in Poland. Bold decisions, investment in growth and multiple takeovers of foreign companies helped Adam expand his business abroad. Today, Nowy Styl is one of the biggest office furniture manufacturers in Europe. For Adam, the greatest asset of Nowy Styl are the people, who understand his business vision and stand by the company values.

Photo: Tomasz Gotfryd





SŁAWOMIR KUBIT

Head of Digital Transformation Department w Arc Consulting
Head of Digital Transformation Department at Arc Consulting



Head of Digital Transformation Department w Arc Consulting – lidera w zakresie dostarczania rozwiązań IT dla dużych przedsiębiorstw oraz branży SSC/GBS/ BPO. Praktyk z blisko 20-letnim doświadczeniem w branży IT, specjalizujący się w optymalizacji i digitalizacji procesów, analizie biznesowej oraz jego ulubionym obszarze: transformacji cyfrowej. Kieruje zespołem ekspertów, którzy projektują, wdrażają i wspierają innowacyjne rozwiązania IT, m.in. w obszarze hiper-automatyzacji, workflow, w tym e-fakturowania (KSeF). Główny wizjoner autorskiego rozwiązania Archee do transformacji cyfrowej.

Head of the Digital Transformation Department at Arc Consulting – a leader in delivering IT solutions for large enterprises and the SSC/GBS/ BPO industry. A practitioner with nearly 20 years of experience in the IT sector, specializing in process optimization and digitization, business analysis, and his favorite field: digital transformation. He leads a team of experts who design, implement, and support innovative IT solutions, including hyper-automation, workflow, and e-invoicing (KSeF). The chief visionary behind the proprietary digital transformation solution, Archee.

MACIEJ KULBAT

Wiceprezydent, CFO, Barry Callebaut Global Business Services
Vice President, CFO, Barry Callebaut Global Business Services



Maciej kieruje wielofunkcyjnym centrami GBS Barry Callebaut Group od 2019 roku. BC Global Business Services, obejmujące 4 centra, dostarcza szeroką gamę usług: finanse, audyt wewnętrzny, MDM, obsługa klienta, transport, logistyka i IT, w tym m.in. aplikacje biznesowe, zarządzanie projektami i programami. Wcześniej przez 3 lata pracował jako Lead w Avon Global Business Services, a przez 9 lat służył Infosys BPO zdobywając doświadczenie przywódcze w różnych rolach, głównie w operacjach finansowych i zarządzaniu programami – w ostatniej roli jako Dyrektor ds. Usług Doradztwa Biznesowego na Europę dla klientów produkcyjnych. Jego doświadczenie obejmuje również wsparcie doradce dla rynku GCC/GBS, globalnych tranżycji i outsourcingu.

Maciej leads multifunction GBS of Barry Callebaut Group since 2019. BC Global Business Services, consisting of 4 centers deliver broad variety of services: Finance, Internal Audit, MDM, Customer Service, Transport, Logistics and IT incl. Business Applications, Project and Program Management. In previous 3 years he worked as Lead of Avon Global Business Services and for 9 years he served Infosys BPO pursuing leadership experience in diverse roles, mainly finance operations and program management. Most recently, as European Head of Business Consulting Services for manufacturing clients. His expertise embraces also advisory support for GCC/GBS market, global transitions and outsourcing.

TOMASZ LEŚNIEWSKI

Managing Director, Olympus Business Services
Managing Director, Olympus Business Services



Absolwent Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Łódzkiego oraz programu Executive MBA na Uniwersytecie w Illinois. Od początku swojej kariery zawodowej jest ściśle związany z sektorem nowoczesnych usług w biznesie. Przez ostatnie 15 lat pracował jako specjalista i menedżer. Przez 9 lat związany był z firmą Clariant, w której pełnił funkcję dyrektora Centrum Usług Wspólnych, Globalnego Właściciela Procesu Source-to-Pay oraz Prezesa Zarządu. Od 2024 roku Tomasz pełni funkcję Managing Director w Olympus Business Services, odpowiadając zarówno za dostarczanie usług, jak i zarządzanie jednostką prawną.

Graduate of Faculty of Management at the University of Lodz and the Executive MBA Program at the University of Illinois. He has been closely associated with modern service industry in business since the very beginning of his professional career. For the last 15 years he has been working as a specialist and manager in service industry. For the last 9 years, he has been working at Clariant company, where he acted as Head of Shared Service Centre Poland, Global Process Owner Source-to-Pay, and President of the Management Board. Since 2024 Tomasz took a Managing Director role within Olympus Business Services having an overall responsibility for service delivery same as running legal entity.

BEATA LEWANDOWSKA

Director - GSS Finance, Control and Performance Improvement, Tate & Lyle

Director - GSS Finance, Control and Performance Improvement, Tate & Lyle



Beata Lewandowska dołączyła do T&L w 2012 roku i brała aktywny udział w tworzeniu centrum usług oraz jego rozwoju w kolejnych latach. Z branżą nowoczesnych usług biznesowych związana jest od prawie 20 lat. Najpierw uczestniczyła w tworzeniu centrum usług Philipsa, które było jednym z pierwszych tego typu centrów w Łodzi. Przez kolejnych kilka lat była związana z branżą BPO i firmą Infosys. T&L Global Shared Services zlokalizowane jest w Łodzi i świadczy usługi w zakresie finansów, obsługi klienta, zakupów, kadr, IT oraz doskonalenia procesów.

Beata Lewandowska joined Tate & Lyle in 2012 and took an active part in SSC establishment and its further development in the following years. She has been associated with the modern business services industry for almost 20 years. At first, she participated in the creation of the Philips service center, which was one of the first in Łódź. Over next few years she was associated with the BPO industry and Infosys. T&L Global Shared Services is located in Łódź and provides services in the field of finance, customer service, purchasing, HR, IT and process improvement.

PRZEMYSŁAW LEWICKI

Chief Executive Officer SAIO

SAIO Chief Executive Officer



Przemysław Lewicki objął stanowisko CEO SAIO S.A. w 2022 roku. Przyczynił się do powstania firmy, a wnosząc cenne doświadczenie z dotychczas pełnionych ról wpływa na jej ciągły rozwój. Jednocześnie jest dyrektorem Robotic Process Automation Tribe w ING Banku Śląskim, odpowiedzialnym za automatyzację bankowych procesów operacyjnych. Wcześniej zarządzał obszarem posprzedażowej obsługi kredytów detalicznych, pełnił także rolę Head of Robotics w Grupie ING. Jego wieloletnie doświadczenie pozwala mu efektywnie dostosowywać technologiczne rozwiązania do potrzeb biznesowych.

Przemysław Lewicki has taken the position of CEO of SAIO in 2022. He contributed to the founding of the company, by bringing valuable experience from his previous roles he influences its continuous development. At the same time, he is the Director of the Robotic Process Automation Tribe at ING Bank Śląski, responsible for the automation of the operational processes. Previously, he managed the retail loan servicing after-sales area and was also the Head of Robotics at ING Group. His extensive experience allows him to effectively adapt technological solutions to business needs.

KRZYSZTOF LEWIŃSKI

Dyrektor Krajowy, Armatis Polska

Country Director, Armatis Poland



Do Armatis dołączył w 2019 roku, rozwijając firmę o 100% w ciągu 3 lat. Ma ponad 20 lat doświadczenia na stanowiskach kierowniczych związanych z Customer Experience i CRM, w tym 6 lat w sektorze outsourcingu w globalnych organizacjach. Ma doświadczenie w kierowaniu dużymi organizacjami, w tym w budowaniu strategii, zarządzaniu relacjami z klientem, zarządzaniu finansami, rozwoju biznesu i operacjach. Pracował dla takich marek, jak mBank, Nordea, Grupa TVN, Teleperformance. Posiada dyplom MBA Rotterdam School of Management.

He joined Armatis in 2019, growing the company by 100% over 3 years. His professional experience covers 20+ years in managerial positions related to Customer Experience and CRM with over 6 years in outsourcing sector in global organizations. He has proven track record of leading the large organizations including developing the strategy, account management, finance, business development and operations. He worked for such brands as mBank, Nordea, TVN Group, Teleperformance. He holds an MBA from Rotterdam School of Management.



MICHAŁ LISAWA

Partner, Baker McKenzie
Partner, Baker McKenzie



Michał Lisawa jest prawnikiem specjalizującym się w prawie pracy oraz prawie HR i współkieruje Zespołem Prawa Pracy kancelarii Baker McKenzie w Polsce. Posiada wieloletnie doświadczenie w sprawach związanych z zatrudnianiem pracowników, restrukturyzacją zatrudnienia, politykami HR, pracą tymczasową oraz sporami pracowniczymi. Specjalizuje się także w tematyce relacji ze związkami zawodowymi oraz kwestiach HR przy transakcjach i reorganizacji przedsiębiorstw. Michał jest rekomendowany przez wiodący ranking prawniczy Chambers & Partners w kategorii Employment.

Michał Lisawa is a lawyer specializing in employment and HR law and the co-head of the Employment Practice at Baker McKenzie Poland. He has extensive experience in matters related to hiring staff, employee restructuring, HR policies, temporary work and labor disputes. He also specializes in relations with trade unions and HR matters in transactions and reorganizations of companies. Michał has been recognized by the leading legal ranking Chambers & Partners in the category of Employment.

DOROTA LOMBARDI

Dyrektor Departamentu Pozyskiwania i Obsługi Inwestora w Łódzkiej Specjalnej Strefie Ekonomicznej
Director of the Business Development and Support Department in the Lodz Special Economic Zone



Absolwentka Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Łódzkiego. Od lat związana z ŁSSE, gdzie odpowiada za pozyskiwanie inwestorów i współpracę z samorządem. Specjalistka w tworzeniu przyjaznego środowiska biznesowego i wspieraniu innowacji. Reprezentuje ŁSSE na wydarzeniach branżowych, budując relacje z kluczowymi partnerami. Dzięki jej zaangażowaniu w regionie zrealizowano setki projektów inwestycyjnych.

A graduate of the University of Lodz, Dorota Lombardi has been with ŁSSE for years, responsible for attracting investors and collaborating with local authorities. She specializes in creating a business-friendly environment and supporting innovation. She represents ŁSSE at industry events, building key business relationships. Her dedication has contributed to the success of hundreds of investment projects in the region.

KATJA LOŻINA

Dyrektor Biura Obsługi Inwestorów, Miasto Poznań
Head of Investor Relations Department, The City of Poznań



Od wielu lat związana z Biurem Obsługi Inwestorów, w ostatnim czasie na stanowisku Dyrektora. Odpowiada za promocję gospodarczą Poznania i budowanie wizerunku miasta otwartego na nowe inwestycje. Od wielu lat organizuje udział Miasta Poznania w wydarzeniach branżowych w Polsce i na świecie. Była zaangażowana w rozmowy z największymi firmami obecnymi w Poznaniu, takimi jak Skanska, Vastint, Garvest, Beiersdorf czy Softswiss. Pod jej kierownictwem Biuro Obsługi Inwestorów oraz Miasto Poznań zdobyły wiele prestiżowych nagród i wyróżnień, w tym Outsourcing Stars oraz tytuł najdynamiczniej rozwijającego się miasta.

For many years involved with the Investor Relations Department, recently in the position of Head of the Department. Responsible for the economic promotion of Poznań and building the image of the City open to new investments. For many years she has been responsible for the participation of Poznań in industry events in Poland and abroad. She was involved in discussions with major companies present in Poznań such as Skanska, Vastint, Garvest, Beiersdorf and Softswiss. Under her leadership, the City of Poznań has won many prestigious awards and distinctions, including the Outsourcing Stars and the title of the most dynamically developing city.



GRZEGORZ LUDWIN

Prezes zarządu Fundacji Pro NGO
Chairman of the Board, Pro NGO Foundation



Ekspert rozumiejący wyzwania CSR i ESG, łączący biznes, NGO oraz sektor publiczny. Jako prezes Fundacji Pro NGO tworzy przestrzeń do współpracy międzysektorowej, organizując konferencje i inicjatywy edukacyjne. Pomysłodawca portalu CSRIESG.pl i autorskiego podcastu, popularyzujących wiedzę dla liderów. Inspirowane przez niego działania wspierają organizacje pozarządowe w budowaniu relacji z biznesem. Jego projekty rozwijają społeczność, wspierają networking, skupiają się na realnych potrzebach oraz realizacji celów, zapewniając przy tym ogólnopolską promocję firm oraz NGO.

An expert who understands the challenges of CSR and ESG, connecting business, NGOs and the public sector. As the president of the Pro NGO Foundation, he creates space for cross-sector cooperation by organizing conferences and educational initiatives. The originator of the CSRIESG.pl portal and his own podcast, popularizing knowledge for leaders. The activities inspired by him support non-governmental organizations in building relationships with business. His projects develop the community, support networking, focus on real needs and achieving goals, while ensuring nationwide promotion of companies and NGOs.

PAWEŁ ŁOPATKA

Managing Director Experis Poland - ManpowerGroup
Managing Director Experis Poland - ManpowerGroup



Dyrektor z wiedzą strategiczną i operacyjną, ceniony za kierowanie ludźmi i rozwój biznesu w obliczu zmian. Doświadczony w globalnych technologiach, były członek zarządu PMI i ABSL. Kształcił się na Politechnice Opolskiej, Abertay University Dundee oraz Uniwersytecie Ekonomicznym we Wrocławiu. Zajmował stanowiska kierownicze w firmach Nokia, Siemens, BBC, SoftServe i Customer-times w USA, regionie EMEA i APAC. Specjalizuje się w fintech, retail, transformacji cyfrowej, ma osiągnięcia w M&A. Wyróżniony tytułem Menedżera Roku 2018 i Tygrysa Biznesu w latach 2017 i 2023 za wpływ na branżę.

Executive with strategic and operational expertise, recognized for leading people and business growth amid change. Experienced in global tech, ex-Board Member of PMI and ABSL. Educated at Opole University of Technology, Abertay University Dundee, and doctoral studies at the University of Economics in Wrocław. Held leadership roles at Nokia, Siemens, BBC, SoftServe, and Customer-times in the US, EMEA, and APAC. Specialized in fintech, retail, media, and digital transformation, with achievements in M&A. Honored as Manager of The Year 2018 and Business Tiger in 2017 and 2023 for industry impact.

CEZARY MACIOŁEK

Współwłaściciel i Prezes Zarządu, Grupa Progres
Co-owner and CEO, Grupa Progres



Związany z Grupą Progres od 2006 r., pełni funkcję współwłaściciela i Prezesa Zarządu. Skupia się na strategicznym rozwoju firmy, opartym na trzech filarach: integracji, edukacji i rozwoju. Jako współtwórca holdingu rekrutacyjnego i trzech linii biznesowych (Progres HR, Permanent Recruitment i Consulting) konsekwentnie wzmacnia pozycję Grupy Progres jako lidera na rynku usług HR z polskim kapitałem. Inicjator konferencji Kurs na HR od 2015 r., łączącej biznes, naukę i samorząd. Menedżer Roku 2019 Pro Progressio.

Associated with Progres Group since 2006, serves as a co-owner and CEO. He focuses on the strategic development of the company based on three pillars: integration, education, and development. As a co-founder of a recruitment holding and three business lines (Progres HR, Permanent Recruitment, and Consulting), he consistently strengthens Progres Group's position as a leader in the HR services market with Polish capital. The initiator of the HR Course conference since 2015, which brings together business, academia, and local government. Manager of the Year 2019 by the Pro Progressio.





VIOLETTA MAŁEK

Partner Zarządzający, Współzałożyciel, Gekko advisoryNOW
Managing Partner, Co-founder, Gekko advisoryNOW



Violetta specjalizuje się w obszarach, takich jak: organizacja i zarządzanie centrami nowoczesnych usług biznesowych, zarządzanie finansami, zarządzanie wynikami przedsiębiorstwa, zarządzanie kosztami, zarządzanie wartością, restrukturyzacje operacyjne i strategiczne, wsparcie we wdrożeniu rozwiązań IT, procesy biznesowe i operacyjne, zmiany organizacyjne, zarządzanie projektem oraz wsparcie eksperckie on-demand. Wcześniej Violetta była dyrektorem w KPMG, szefem generalnym SSC EMEA McCormick, dyrektorem finansowym PwC, Avon Operations, Avon Cosmetics Poland, TNT Express Worldwide oraz Abbott Laboratories w Polsce i w Anglii.

Violetta's area of expertise includes: management of business services organizations, financial management, business performance management, cost management, value management, operational and strategic restructuring, implementation of IT solutions, business and operational process excellence, organizational transformation, project management and expert support on-demand. Earlier, Violetta was the director at KPMG, general manager of the SSC McCormick EMEA. Earlier, the CFO of PwC, Avon Operations, Avon Cosmetics Poland, TNT Express Worldwide and Abbott Laboratories in Poland and England.

RAFAŁ MICHNIEWICZ

Partner odpowiedzialny za MDDP Outsourcing
Partner responsible for MDDP Outsourcing



Rafał związany jest z MDDP Outsourcing od początku istnienia firmy. Obecnie pełni rolę Partnera, kierując rozwojem usług księgowych. Nadzoruje zarówno biuro w Warszawie, jak i w Katowicach. Rafał jest absolwentem Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, a także członkiem Krajowej Izby Biegłych Rewidentów oraz ACCA. Z księgowością związany jest od przeszło dwudziestu lat, a w swoich działaniach dąży do połączenia najwyższej jakości wiedzy merytorycznej przy wykorzystaniu zaawansowanych narzędzi IT z podejściem procesowym i zrozumieniem potrzeb biznesowych Klienta.

Rafał has been associated with MDDP Outsourcing since the beginning of the company's existence. Currently, he holds the position of Partner and manages the development of accounting services. He supervises the offices in Warsaw and Katowice. Rafał is a graduate of the Wrocław University of Economics. He's a member of the Polish National Chamber of Statutory Auditors and ACCA. He has been involved in accounting for over twenty years, and in his activities, he seeks to combine the top-quality subject-matter knowledge accompanied by the use of advanced IT tools with a process-oriented approach.

MACIEJ MIKOŁAJCZYK

Członek Zarządu, Mikomax Smart Office
Member of the Management Board, Mikomax Smart Office



Maciej Mikołajczyk jest od ponad 20 lat związany z branżą kompleksowego wyposażania wnętrz biurowych. Zarządzał częścią produkcyjną firmy, gdzie odpowiadał za projekty inwestycyjne, następnie za obsługę klientów strategicznych, by obecnie wspólnie z założycielem firmy, Januszem Mikołajczykiem, prywatnie ojcem, wdrażać strategię rozwoju globalnej marki Hushoffice, która zmienia krajobraz biur open space, oferując system akustycznych i mobilnych kabin na spotkania oraz budki telefoniczne. Marka zyskała pozycję jednego z największych producentów w Europie w zakresie rozwiązań do tworzenia elastycznych przestrzeni pracy.

Maciej Mikołajczyk has been involved in the industry of comprehensive office interior furnishing for over 20 years. He managed the production part of the company, where he was responsible for investment projects, then for serving strategic clients, and now, together with the founder of the company, Janusz Mikołajczyk, privately his father, he is implementing the development strategy of the global Hushoffice brand, which is changing the landscape of open space offices, offering a system of acoustic and mobile cabins for meetings and phone booths. The brand has established itself as one of the largest manufacturers in Europe in the field of solutions for creating flexible workspaces.

MARZENA MILINKIEWICZ

Operational Talent Solutions Director – w kwietniu 2025 obejmie stanowisko Dyrektora Zarządzającego Randstad Polska | Operational Talent Solutions Director – appointed to Managing Director of Randstad Poland as of April 2025



Z Randstad związana od 1995 r. Karierę zaczynała w poznańskim oddziale jako konsultant, wkrótce obejmując kolejne role menedżerskie. Od 2005 r. odpowiadała za operacyjną stronę działalności w Polsce, przyczyniając się do objęcia przez Randstad pozycji lidera w sektorze. W ostatnich latach odpowiadała za rozwój strategicznych klientów specjalizacji Operational Talent Solutions. Prywatnie mężatka, mama nastoletniej córki i pasjonatka podróży oraz cukiernictwa.

Marzena has been with Randstad since 1995. She began her career in the Poznań branch as a consultant, quickly taking on consecutive management roles. Since 2005, she has been responsible for the operational business in Poland, significantly contributing to Randstad's market leader position. In recent years, she focused on strategic clients and Operational Talent Solutions specialization. Personally, Marzena is married, a mother to a teenage daughter, and passionate about travel and baking.

KRZYSZTOF MISIAK

*Dyrektor zarządzający polskiego oddziału Cushman & Wakefield
Head of Cushman & Wakefield Poland*



Krzysztof od 2020 r. zarządza polskim oddziałem międzynarodowej firmy doradczej Cushman & Wakefield, z którą związany jest od ponad 17 lat. Przed objęciem dowodzenia firmą, przez dwa lata był dyrektorem działu powierzchni biurowych. Wcześniej, przez 6 lat, przewodził sekcją miast regionalnych w ramach działu biurowego i wprowadził markę Cushman & Wakefield na główne rynki poza Warszawą. Wspierał wiele firm, w tym z sektora usług dla biznesu, w pozyskiwaniu najlepszych lokalizacji do prowadzenia działalności. Uczestniczył w prawie 400 transakcjach najmu na ponad 700 000 mkw. powierzchni.

Krzysztof, who has worked for global real estate services firm Cushman & Wakefield for over 17 years, has led its Polish office since 2020. Prior to taking on the role of Head of Poland, he had been Head of the Office Agency for two years. Previously he was Head of Regional Cities in the Office Agency for six years during which he successfully launched the Cushman & Wakefield brand in Poland's core regional markets. He has assisted multiple companies, including those from the business services sector, in securing prime business locations. He has acted on close 400 leases for more than 700 000 sq m.

MICHAŁ MŁYNARCZYK

*Prezes, Devire Group
President, Devire Group*



Michał Młynarczyk, Prezes Devire Group i Członek Zarządu Polskiego Forum HR. Absolwent MBA University of Sydney, Ashridge i IMD. Założyciel jednej z największych i najbardziej rozpoznawalnych firm rekrutacyjnych i outsourcingowych w Polsce – Devire, oraz Partner Zarządzający Devonshire Investment Group – fundusz PE/VC. Jego bogate doświadczenie obejmuje współpracę z firmami na różnych etapach rozwoju i korporacjami o ugruntowanej pozycji na rynkach międzynarodowych.

Michał Młynarczyk, President of Devire Group and Member of the Board of the Polish HR Forum, is an MBA graduate from the University of Sydney, Ashridge, and IMD. He is the founder of one of the largest and most recognizable recruitment and outsourcing firms in Poland – Devire, and the Managing Partner of Devonshire Investment Group, a PE/VC fund. His extensive experience includes collaboration with companies at various stages of development and established corporations in international markets.



RAFAŁ NADOLNY

Managing Director, BPiON
Managing Director, BPiON



Rafał odpowiada za operacje BPiON w Polsce. Posiada bogate doświadczenie w optymalizacji procesów księgowych, kadrowo-płacowych dla międzynarodowych klientów. Koncentruje się na doskonaleniu rozwiązań z zakresu outsourcingu i dostosowywaniu ich zgodnie z oczekiwaniami klientów na rynkach CEE. Ukończył Prawo na Uniwersytecie Jagiellońskim, oraz studia podyplomowe na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie. Rafał realizował projekty outsourcingowe dla wielu podmiotów z sektora SSC/BPO, globalnych firm doradczych oraz podmiotów z listy Fortune 500.

Rafał Nadolny is responsible for BPiON's operations in Poland. He has extensive experience in optimizing accounting, HR, and payroll processes for international clients. His focus is on enhancing outsourcing solutions and tailoring them to meet client expectations across CEE markets. Rafał graduated in Law from the Jagiellonian University and completed postgraduate studies at the University of Economics in Kraków. He has led outsourcing projects for numerous organizations, including SSC/BPO sector entities, global consulting firms, and Fortune 500 companies.

EDWARD NIEBOJ

Partner Zarządzający Departamentem Outsourcingu, Grant Thornton
Managing Partner of the Outsourcing Department, Grant Thornton



Edward odpowiada za kreowanie i wdrażanie strategii Departamentu Outsourcingu w Grant Thornton. Jednym z głównych obszarów jego uwagi są projekty związane z rozwojem technologicznym usług, a także doskonaleniem oferty wartości dla klienta. Jest członkiem komitetu outsourcingu w ramach sieci Grant Thornton, który koncentruje się na budowaniu rozwiązań dla klientów międzynarodowych. Absolwent Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, posiada uprawnienia Biegłego Rewidenta oraz certyfikat CIA. Jest członkiem ACCA oraz członkiem Komitetu Audytu przy ABSL, dzięki czemu ma realny wpływ na kształtowanie przyszłości sektora nowoczesnych usług dla biznesu.

Edward is responsible for creating and implementing the strategy of the Outsourcing Department at Grant Thornton. One of the main areas of his attention are projects related to the technological development of services, as well as improving the value proposition for the customer. He is a member of the outsourcing committee within the Grant Thornton network, which focuses on building solutions for international clients. A graduate of the Poznań University of Economics and Business, he has the qualifications of a Chartered Accountant and the CIA certificate. He is a member of ACCA and a member of the Audit Committee at ABSL, thanks to which he has a real impact on shaping the future of the modern business services sector.

MONIKA NOWECKA

Partnerka odpowiedzialna za usługi księgowe i kadrowo-płacowe, Forvis Mazars
Head of Accounting, HR Administration and Payroll Services Department, Forvis Mazars



Monika Nowicka jest biegłą rewident z wieloletnim doświadczeniem w obsłudze podmiotów o różnej osobowości prawnej i profilu działalności, w tym podmiotów notowanych na giełdzie. Z Forvis Mazars związana od 1995 roku. Aktualnie jest odpowiedzialna za współpracę z ponad 350 klientami. Posiada szeroką wiedzę i praktykę w zakresie polskich i międzynarodowych standardów rachunkowości. Jest ekspertką branży outsourcingowej, prelegentką szkoleń oraz autorką wielu publikacji związanych z outsourcingiem i rachunkowością. Absolwentka kierunku Finanse i Bankowość oraz studiów MBA Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie.

Monika Nowicka is a statutory auditor with many years of experience in provision of services to entities with various legal forms and business profiles, including companies listed on the Warsaw Stock Exchange. Monika has been working for Forvis Mazars since 1995. Currently responsible for cooperation with +350 clients. Monika has extensive expertise and practical knowledge in Polish and international accounting standards. She is an expert in the outsourcing industry, a training speaker and author of many publications related to outsourcing and accounting. She holds a degree in Finance and Banking and an MBA from the Warsaw School of Economics.



DR MAGDALENA OKULOWSKA

Prezes zarządu Agencji Rozwoju Aglomeracji Wrocławskiej S.A.
President of the Board, Wrocław Agglomeration Development Agency



Absolwentka Wydziału Filologicznego Uniwersytetu Wrocławskiego, doktor nauk humanistycznych, MBA. Od 2005 roku zaangażowana w rozwój i promocję Wrocławia – w Urzędzie Miejskim jako Zastępca Dyrektora Departamentu Prezydenta, a następnie we Wrocławskim Parku Technologicznym. Od 2019 roku prezes zarządu ARAW, gdzie m.in. lideruje zespołowi wspierającemu rozwój wrocławskiego biznesu. Pod jej kierownictwem ARAW obsługuje inwestycje, odpowiada na potrzeby przedsiębiorców i aktywnie współtworzy strategię rozwoju miasta, skutecznie łącząc ekosystem biznesowy – od startupów po globalne korporacje.

Graduate of the Faculty of Philology at the University of Wrocław University, PhD of Humanities, MBA. Since 2005 involved in development and promotion of Wrocław — at the City Hall as Deputy Director of the Department of the Mayor, and then at the Wrocław Technology Park. Since 2019, president of the board of ARAW, where she leads the team supporting the development of Wrocław business. Under her leadership, ARAW handles investments, responds to the needs of entrepreneurs and actively co-creates the city's development strategy, effectively connecting the business ecosystem from startups to global corporations.

ŁUKASZ OLECHNOWICZ

Head of Europe Market w Trinetix
Head of Europe Market at Trinetix



Z ponad 15-letnim doświadczeniem na kierowniczych stanowiskach w czołowych europejskich firmach IT, Łukasz jest ekspertem w zakresie rozwoju biznesu i przedsiębiorcą z udokumentowanymi sukcesami zarówno w biznesie, jak i w edukacji. Współpracował z takimi firmami jak Infopulse i Tietoevry, a równocześnie współtworzył kilka spółek technologicznych oraz pełni rolę doradcy ekonomicznego Rektora Politechniki Gdańskiej. Obecnie, jako Head of Europe Market w Trinetix, pomaga kolejnej globalnej marce rozwijać się, budować strategiczne partnerstwa i umacniać swoją pozycję w regionie.

With 15+ years of experience in leading roles at top European IT companies, Łukasz is an accomplished business growth expert and entrepreneur with a proven track record of achievements in business, as well as in education. Like that, Łukasz worked with companies as Infopulse and Tietoevry. In parallel he co-founded several technological companies and became an economic advisor to the Rector of Technical University in Gdańsk. Today, as the Head of Europe Market at Trinetix, Łukasz is helping yet another global brand grow, build strategic partnerships, and expand its footprint in the region.

BEATA OSIECKA

Prezes Zarządu, Dyrektor Zarządzająca, Kinnarps Polska
CEO, Managing Director, Kinnarps Polska



Absolwentka handlu zagranicznego SGH. Laureatka plebiscytu BrandMe CEO 2021 organizowanego przez magazyn *Forbes*. Członek Zarządu Fundacji Liderów Biznesu. Mentorka biznesowa. Od 2000 roku jest Dyrektorem Zarządzającym i Prezesem Zarządu firmy Kinnarps Polska Sp. z o.o. Firma jest spółką-córką szwedzkiego koncernu Kinnarps AB – europejskiego lidera w dziedzinie wyposażania biur i obiektów użyteczności publicznej. Z marką Kinnarps związana jest od początku działalności firmy na rynku polskim. Kinnarps Polska obsługuje około 1000 klientów rocznie. Marka firmy jest synonimem eksperta w dziedzinach ergonomii, zrównoważonego rozwoju oraz tworzenia funkcjonalnego i przyjaznego środowiska pracy.

A graduate of Foreign Trade Faculty at the Warsaw School of Economics. The winner of BrandMe CEO 2021 plebiscite held by *Forbes* magazine. Board Member of the Women Leadership in Business Foundation. Business mentor. Since 2000 she holds position of the Managing Director and CEO of Kinnarps Polska. Beata is associated with the Kinnarps brand since the beginning of business in the Polish market. Thanks to the consistent long-term strategy Kinnarps Poland strengthens its position in the market, outfitted in ergonomic workstations over 1,000 clients per year, and the company's brand is synonymous with an expert in creating a functional and modern working environment.





SEBASTIAN OSUCH

Co-Founder, Rebench
Co-Founder, Rebench



Ponad 15 lat doświadczenia na rynku real estate w Polsce i zagranicą podczas których budował relację z architektami, firmami budowlanymi, agencjami nieruchomości czy inwestorami komercyjnymi. Doradza polskim firmom prywatnym w obszarach skalowania biznesu, budowania struktur sprzedażowych i rozwoju. Od blisko dwóch lat współtworzy i rozwija startup technologiczny Rebench — cykularną platformę do zarządzania, ponownego użytku i odsprzedaży aktywów biurowych mocno osadzona w strategii budowania wartości poprzez ESG.

Over 15 years of experience in the real estate market in Poland and abroad, during which he built relationships with architects, construction companies, real estate agencies and commercial investors. He advises Polish private companies in the areas of business scaling, building sales structures and development. For almost two years, he has co-created and developed the technology startup Rebench — a circular platform for the management, reuse and resale of office assets firmly embedded in the strategy of building value through ESG.

ADAM PACZUSKI

Dyrektor Generalny i Współzałożyciel, TSS
Chief Executive Officer & Co-Founder, TSS



Adam Paczuski to CEO i współzałożyciel TSS, gdzie od 2019 roku kieruje rozwojem spółki oraz aktywnie uczestniczy w projektach B+R. Swoją karierę rozpoczynał jako programista, a doświadczenie zawodowe zdobywał między innymi w Idea Banku, PKO BP, Samsungu czy Orange. Wdraża kompleksowe strategie transformacji cyfrowej i wspiera cele biznesowe klientów TSS w obszarach AI, MedTech i FinTech, jak i wielu innych. Dbą o ciągły rozwój firmy, która liczy już ponad 100 programistów, i obsługuje projekty dla dużych spółek – również z sektora publicznego. Wyróżniony na liście *Forbes* “30 under 30” w 2023 roku.

Adam Paczuski is the CEO and co-founder of TSS, where he's led the company's development since 2019 and is involved in R&D projects. He started his career as a software developer and gained experience at Idea Bank, PKO BP, Samsung and Orange. He implements comprehensive digital transformation strategies and supports clients' business goals related to AI, MedTech and FinTech and many others. He ensures the continuous growth of the company, with more than 100 developers, and works on projects for large companies – including those in the public sector. Recognized in the *Forbes* “30 under 30” list in 2023.

MAGDALENA PAWŁOWSKA

Partner, New Sales
Partner, New Sales



Ekspert ds. marketingu strategicznego i komunikacji, specjalizujący się w tworzeniu i realizacji skutecznych strategii marketingowych. Posiada blisko 20-letnie doświadczenie w projektach obejmujących strategię rozwoju, dywersyfikację działalności i rozwój produktów. Zarządza marketingiem w takich spółkach jak: Grupa FAMUR, Grupa Blumenbecker, Grupa 3S. Jako Partner w funduszu Level2 Ventures doradzała spółkom portfelowym w zakresie strategii Go To Market, komercjalizacji i PR. Absolwentka Ekonomii na Uniwersytecie Ekonomicznym w Katowicach oraz Psychologii Biznesu na WSB Merito.

Strategic marketing and communications expert specializing in the creation and implementation of effective marketing strategies. She has nearly 20 years of experience in projects including growth strategy, business diversification, and product development. Managed marketing in companies such as FAMUR Group, Blumenbecker Group, and 3S Group. As a Partner at Level2 Ventures fund, she advised portfolio companies on go-to-market strategy, commercialization, and PR. Graduate of Economics at the University of Economics in Katowice and Business Psychology at WSB Merito.

PIOTR PAWŁOWSKI

Partner, Założyciel New Sales
Partner, Founder of New Sales



Ekspert sprzedaży, systemów motywacyjnych oraz budowania zespołów. Jako Partner Zarządzający w Level2 VC inwestował w spółki technologiczne, które dalej wspiera w aspektach komercjalizacyjnych. Ex-CEO Grupy 3S, odpowiedzialny m.in. za akwizycję i integrację spółek IT/telco oraz proces sprzedaży organizacji do operatora Play. Wcześniej menedżer m.in. w AB SA, Comarch SA i GTS Poland oraz właściciel firmy szkoleniowej NewSkills. Absolwent Wydziału Elektroniki Politechniki Wrocławskiej oraz studiów podyplomowych „Psychologia Biznesu dla Menedżerów” oraz „Trener i Coach”.

Expert in sales, incentive systems, and team building. As a managing partner at Level2 VC, he invested in technology companies, which he further supports in terms of commercialization. Ex-CEO of 3S Group, responsible for the acquisition and integration of IT/telco companies and the process of selling the Group to the Play operator. Previously a manager at AB SA, Comarch SA, and GTS Poland, and owner of NewSkills training company. Graduate of the Faculty of Electronics at the Wrocław University of Technology and postgraduate studies “Business Psychology for Managers” and “Coach and Trainer”.

MARCIN PIĄTKOWSKI

Dyrektor ds. Komercjalizacji, Torus
Leasing Director, Torus



Absolwent Wydziału Ekonomicznego Uniwersytetu Gdańskiego. Posiada blisko 20-letnie doświadczenie i szeroką wiedzę nt. pozyskiwania i obsługi klienta. Z firmą Torus związany jest od marca 2017 roku i pełni w niej funkcję Dyrektora ds. Komercjalizacji. Zarządza zespołem odpowiedzialnym za najem powierzchni biurowych, magazynowych i usługowych w realizowanych przez Torus inwestycjach. Dbą też o rozwój relacji z klientami i otoczeniem biznesowym.

A graduate of the Economics Faculty at Gdańsk University. Prides on the nearly 20-year-long experience and vast knowledge in attracting and servicing clients, among others. He has been professionally bonded to Torus since March 2017, currently occupying the position of Leasing Director. He manages a team that is held accountable for leasing office, warehouse, and commercial spaces, across numerous investments conducted by Torus. It is also his responsibility to foster relations with clients and the business community.

WOJCIECH PIETKIEWICZ

Branch Manager, Daikin Europe Business Support
Branch Manager, Daikin Europe Business Support



Absolwent Politechniki Warszawskiej oraz studiów MBA na Uniwersytecie Łódzkim, dołączył do firmy Daikin w 2022 r. Doświadczony menedżer z szeroką wiedzą w zakresie nadzorowania kluczowych obszarów firmy, takich jak HR, marketing, sprzedaż oraz finanse. Posiada ponad 15-letnie doświadczenie na stanowiskach kierowniczych i wykonawczych w międzynarodowych firmach produkcyjnych, z czego 13 lat spędził za granicą. Kierował zarówno krajowymi, jak i międzynarodowymi działami, odpowiadając za optymalizację struktur organizacyjnych, procesów oraz budowanie relacji z partnerami biznesowymi.

Graduated from the Warsaw University of Technology and completed an MBA program at the University of Łódź, joined Daikin in 2022. An experienced manager with extensive expertise in overseeing key company areas such as HR, marketing, sales, and finance. With over 15 years of experience in managerial and executive roles in international manufacturing companies, including 13 years abroad, he has led both domestic and international departments. His responsibilities included optimizing organizational structures, improving processes, and building relationships with business partners.



PAWEŁ PŁOCKI

Dyrektor Zarządzający TRUMPF Business Services
Managing Director of TRUMPF Business Services



Zaczynał karierę w 2007 r. w Centrum Usług Finansowych Avon w Warszawie, kontynuował w strukturach Globalnego Centrum firmy Oriflame, gdzie rozbudowywał portfolio usług wewnętrznego SSC jednocześnie zarządzając jego Operacjami w Azji. Posiada doświadczenie w tworzeniu nowych procesów, usprawnieniach i automatyzacji. Do końca 2017 roku Dyrektor ds. Kontraktu i Relacji z BPO w Oriflame. Obecnie Dyrektor Zarządzający SSC niemieckiej firmy TRUMPF – globalnego lidera technologii laserów przemysłowych. Entuzjasta nowych technologii, przede wszystkim GenAI oraz blockchain.

Started his career in 2007 in Avon Finance Shared Services Center in Warsaw, continuing in Global Shared Services of Oriflame where he was responsible for extension of services portfolio of an in-house SSC, simultaneously managing its Operations in Asia. Experienced in design of new processes, improvements and automatizations. Till the end of 2017 in a position of BPO Contract and Relationship Director in Oriflame. Currently the Managing Director of SSC of a German company TRUMPF – global leader in industry lasers technology. An enthusiast of new technology, especially GenAI and blockchain.

ANETA PODYMA

Prezes Zarządu, Unum Życie TUIR S.A.
President of the Board, Unum Życie TUIR S.A.



Prezes Zarządu Unum Życie TUIR S.A. Karierę zaczynała w Merrill Lynch, uruchamiała polski oddział BlackRock, tworzyła AXA TFI i była szefem Genworth Financial w regionie. W pracy kładzie nacisk na wartości, etyczne relacje z klientami, transparentne produkty finansowe i najwyższą jakość obsługi. Jest zaangażowana społecznie w Radzie Fundacji Młodzieżowej Przedsiębiorczości i Koalicji Liderów Pro Bono. Jest wiceprzewodniczącą Komisji Rewizyjnej Polskiej Izby Ubezpieczeń. Doceniona tytułem Kobieta Biznesu 2022 (Puls Biznesu) oraz ujęta w raporcie „50 najbardziej wpływowych kobiet w Polsce” (Home&Market).

Unum Życie TUIR S.A. President of the Board. First worked for Merrill Lynch, then launched the BlackRock operation in Poland, helped develop AXA TFI, and served as the top regional executive for Genworth Financial. Believes in hard work based on values, ethics in customer relations, transparent financial products and quality service. Volunteers on the Junior Achievement Foundation Board and in the Pro Bono Leaders Coalition. A deputy head of the Polish Chamber of Insurance Audit Committee. Honoured as a 2022 Businesswoman of the Year (Puls Biznesu) and among 50 Most Influential Women in Poland (Home&Market).

NATALIA POKORSKA

Sales Director - Poland, Steelcase
Sales Director - Poland, Steelcase



Natalia Pokorska to lider z pasją w sprzedaży strategicznej i marketingu oraz 16-letnim doświadczeniem pracy w międzynarodowych korporacjach w Chinach. Specjalizuje się w strategii miejsca pracy, zrównoważonym rozwoju, a także projektowaniu wnętrz i produkcji mebli. Po udanym budowaniu strategii sprzedaży na rynku południowych Chin jako dyrektor w Steelcase, obecnie kontynuuje swoją karierę zawodową dla firmy w Polsce.

Natalia Pokorska is a passionate leader with 16 years of experience in strategic sales and marketing. She specializes in workplace strategy as well as interior design and furniture manufacturing having worked in multinational corporations in Mainland China. After successful build-up of sales channels on the market in Southern-China as Sales Director at Steelcase, she now continues her professional outreach leading sales for the firm in Poland.



MAŁGORZATA POLZENIUS

Managing Director Hutchinson Institute
Managing Director Hutchinson Institute



Dyrektor Zarządzająca firmy Hutchinson Institute, zajmująca się koordynacją i dbaniem o prawidłowy przebieg organizowanych szkoleń, budowaniem zespołu, rekrutacją, kreowaniem marki, planowaniem strategii firmy, rozwojem HI, a także kontaktem i budowaniem długofalowych relacji z kluczowymi klientami. Absolwentka Filologii Germańskiej oraz Studium Menedżerskiego Mini MBA w PAM Center na Uniwersytecie Łódzkim. Współtwórczyni filozofii HRO™ Human-Relation-Organisation. Współorganizatorka przedsięwzięcia HR Genius by Hutchinson Institute oraz społeczności Growing Circle HRO™.

Managing Director of Hutchinson Institute, in charge of coordinating and ensuring the proper course of organised training, team building, recruitment, brand creation, company strategy planning, HI development, as well as contact and building long-term relations with key clients. She is a graduate of German Philology and of the Mini MBA Management Studies at the PAM Center at the Faculty of Management of the University of Lodz. Co-creator of the HRO™ Human-Relation-Organisation philosophy. Co-organiser of the HR Genius by Hutchinson Institute venture and the Growing Circle HRO™ community.

AGNIESZKA PORĘBSKA

Dyrektor Zarządzający, Proservartner
Managing Director, Proservartner



Agnieszka jest Dyrektorem Zarządzającym Proservartner w Polsce. Wcześniej była CEO Talent Alpha, platformy talentów IT w 52 krajach. Ma 20+ lat doświadczenia, współpracowała m.in. z Luxoft, Infosys, Capgemini, Xerox, Skanska i ABSL. Współzałożyła Intelligent Leadership Hub w Wielkiej Brytanii i jest autorką Future of Work Report.

Agnieszka is the Managing Director of Proservartner in Poland, a London-based consulting firm specializing in business services. She expands the company's presence in Poland and the CEE region. Previously, she was the CEO of Talent Alpha, an IT talent marketplace in 52 countries. With 20+ years of experience, she has worked with Luxoft, Infosys, Capgemini, Xerox, Skanska, and ABSL. She co-founded the UK-based Intelligent Leadership Hub and authors the Future of Work Report.

ADAM PUSTELNIK

Pierwszy Wiceprezydent Miasta Łodzi
The First Deputy Mayor of the City of Łódź



Adam Pustelnik z wykształcenia jest magistrem prawa oraz magistrem stosunków międzynarodowych. Studiował m.in. na Uniwersytecie Łódzkim, European Academy of Diplomacy czy University of Oxford. Pracował w Ministerstwie Sportu i Turystyki, Urzędzie Miasta Łodzi, a następnie w firmie doradczej Savills. W Urzędzie Miasta Łodzi w latach 2015-2019 sprawował funkcję Dyrektora Biura Obsługi Inwestora. Odpowiadał m.in. za realizację strategii rozwojowej miasta, pozyskiwanie inwestorów, promocję gospodarczą miasta oraz współpracę międzynarodową. We wrześniu 2020 roku został powołany na stanowisko pierwszego wiceprezydenta Miasta Łodzi. Manager Roku 2020 w konkursie Pro Progressio.

He graduated from the University of Lodz (Master of Law, International Relations), the European Academy of Diplomacy and the University of Oxford. As the Director of the Investor Service and International Relations Bureau in 2015-2019, he developed the cooperation with investors in the City. He played a key role in facilitation of economic relations between foreign and Polish business. After a brief stint in the private sector (Associate Director in Savills Poland, a leading real estate company), he returned to the public sector in September 2020, as the Deputy Mayor of the City of Lodz. Manager of the Year 2020 by Pro Progressio.



MICHAŁ RATAJCZAK

CEO i współzałożyciel Gridaly
CEO of Gridaly



CEO i współzałożyciel Gridaly, startupu dostarczającego kompleksowe oprogramowanie do zarządzania wydarzeniami. Jego misją jest promowanie wydarzeń jako sposobu realizacji celów networkingowych, biznesowych, oraz rozwoju osobistego. Ratajczak często występuje na europejskich konferencjach technologicznych, dzieląc się wiedzą na tematy, takie jak skuteczny networking, nowe technologie i startupy.

CEO and co-founder of Gridaly, a startup offering comprehensive event management software. Dedicated to promoting the power of events in accomplishing diverse objectives, including networking, business, or personal development. He frequently speaks at European technology conferences, sharing expertise on topics such as effective networking, new technologies, and startups.

MONIKA RÖHR-ŁUKASIK

Dyrektorka Regionalna Foundever na Polskę i Bułgarię
Foundever Regional Director Poland and Bulgaria



Związana z Foundever Poland od 17 lat, gdzie przeszła wszystkie szczeble kariery – od Konsultantki Telefonicznej do Dyrektorki Regionalnej. Od początku kariery zawodowej związana z sektorem BPO, zarówno w obszarze B2C, jak i B2B, skutecznie buduje strategię rozwoju biznesu. Pod jej przewodnictwem firma pozyskała wielu nowych klientów, zwiększyła zatrudnienie o 1000 osób oraz otworzyła dwie nowe lokalizacje. Realizując autororską misję #InspireGrowth, koncentruje się na innowacjach, efektywności operacyjnej oraz dobrostanie pracowników, które stanowią fundament sukcesu organizacji.

Having been with Foundever Poland for 17 years, she has ascended through all career ranks, progressing from Telephone Consultant to Regional Director. From the outset of her professional journey, she has been tied to the BPO sector, crafting successful business development strategies in both B2C and B2B realms. Under her leadership, the company has gained many new clients, increased its workforce by 1,000 employees, and opened two new locations. With her proprietary mission #InspireGrowth, she focuses on innovation, operational efficiency, and employee well-being, which are the foundation of the organization's success.

PAWEŁ ROWICKI

Head of Shared Services Transformation, ISS
Head of Shared Services Transformation, ISS



Paweł odpowiada za ISS Finance Service Centre w Gdańsku, jednostkę dedykowaną centralizacji operacji finansowych ISS na świecie. Kieruje także globalną transformacją usług wspólnych, tworząc i realizując strategię standaryzacji i centralizacji procesów w ramach Grupy ISS. Posiada wieloletnie doświadczenie w sektorze bankowości, jak i nieruchomości, także w obszarze SSC i BPO. W swojej praktyce skupia się na transformacji organizacji zgodnej z założoną wizją, a także na budowaniu zespołów specjalistów w dziedzinie finansów.

Paweł is responsible for the ISS Finance Service Centre in Gdańsk, a unit dedicated to the centralization of ISS's financial operations worldwide. He also leads the global transformation of shared services, creating and implementing a strategy for standardization and centralization of processes within the ISS Group. He has many years of experience in the banking and real estate sectors, as well as in the SSC and BPO areas. In his practice, he focuses on transforming the organization in line with the established vision, as well as on building teams of specialists in the field of finance.



SZYMON RUDNICKI

Dyrektor brandu Talent Solutions, ManpowerGroup
Talent Solutions Director, ManpowerGroup



Szymon Rudnicki jest dyrektorem brandu Talent Solutions, a także członkiem Senior Leadership Team w ManpowerGroup Polska. Zarządza sprzedażą, operacjami oraz finansami w trzech podległych jednostkach biznesowych: RPO, TAPFIN-MSP oraz Right Management, które zapewniają kompleksowe rozwiązania HR, oparte na danych, w całym cyklu „życia” talentów. Ekspert ma ponad 24-letnie doświadczenie i wiedzę specjalistyczną z zakresu HR, niezbędną do tego, aby móc dostarczać innowacyjne, skuteczne i nowoczesne rozwiązania HR dla różnorodnych, złożonych potrzeb biznesowych.

Szymon Rudnicki is the Talent Solutions Director at ManpowerGroup, a global leader in workforce solutions. He leads the sales, operations, and P&L management of three business units: RPO, TAPFIN-MSP, and Right Management, which provide end-to-end, data-driven capabilities across the talent lifecycle. He has over 24 years of experience and expertise in sales, operations, and HR to deliver innovative and effective talent solutions for diverse and complex business needs. Equipped with the strategic and analytical skills to design and implement customized solutions that leverage best-in-class technology and extensive workforce insights. Szymon is the member of Senior Leadership Team at ManpowerGroup Poland.

ARKADIUSZ RUDZKI

Executive Vice President Leasing & Sales for Skanska Commercial Development Europe
Executive Vice President Leasing & Sales for Skanska Commercial Development Europe



Arkadiusz Rudzki, Wiceprezes ds. Wynajmu i Sprzedaży w Skanska Commercial Development Europe, nadzoruje projekty na 10 kluczowych rynkach w Polsce, Czechach, Rumunii i Węgrzech. Odpowiada za leasing, sprzedaż produktów inwestycyjnych i zarządzanie portfelem nieruchomości. Dołączył do Skanska w 2012 roku jako Dyrektor ds. Leasingu dla Polski i CEE, a później został Dyrektorem Zarządzającym Skanska w Polsce. Ma 20 lat doświadczenia w sektorze nieruchomości, współpracował z czołowymi instytucjami finansowymi oraz firmami konsultingowymi.

Arkadiusz Rudzki, Executive VP of Leasing & Sales at Skanska Commercial Development Europe, oversees projects across Poland, Czechia, Romania, and Hungary. His role includes leasing, sales of investment products, portfolio management and corporate cooperation. He joined Skanska in 2012 as Head of Leasing for Poland and Key Client Director for CEE before becoming Managing Director of Skanska's business in Poland. He has 20 years' experience working with top financial institutions, consultancies and private equity funds.

ANNA RYMAN-CZARNECKA

Head of Business Development Hutchinson Institute
Head of Business Development Hutchinson Institute



W Hutchinson Institute odpowiedzialna za nawiązywanie i utrzymywanie długofalowych relacji z partnerami biznesowymi oraz środowiskami akademickimi, kreowanie marki oraz rozwój innowacyjnych produktów i usług. Współtworzyła filozofię HRO™ Human-Relation-Organisation. Odpowiada za wizerunek firmy i kreowanie polityki rozwoju i sprzedaży. Współorganizatorka przedsięwzięcia HR Genius by Hutchinson Institute oraz społeczności Growing Circle HRO™. Absolwentka Uniwersytetu Łódzkiego, Politechniki Łódzkiej i Johannes Gutenberg Universitat. Pasjonatka rozwoju i rozwiązań opartych na design thinking.

In Hutchinson Institute responsible for establishing and maintaining long-term relationships with business partners and academia, brand creation, product and service innovation. Co-creator of the HRO™ Human-Relation-Organisation philosophy. Responsible for the company's image and creation of development and sales policies. Co-organiser of the HR Genius by Hutchinson Institute and the Growing Circle HRO™ community. Graduate of the University of Lodz, Lodz University of Technology and Johannes Gutenberg Universitat. Passionate about growth and solutions based on design thinking.



PRZEMYSŁAW RYŚ

Prezes Zarządu, Torus
President of the Board, Torus



Prezes zarządu firmy Torus od 2024 roku, wcześniej pełnił funkcję dyrektora operacyjnego i członka zarządu. Oprócz reprezentowania spółki na zewnątrz odpowiada za codzienny nadzór nad sprawnym funkcjonowaniem firmy. Zaangażowany jest w wiele obszarów: strategię i rozwój, budżetowanie, zakupy, komercjalizację, komunikację, kwestie pracownicze oraz szczególnie bliską mu tematykę ESG. Ma konkretną wizję rozwoju firmy. W obliczu dynamicznie zmieniającego się rynku chce wykorzystać potencjał i know-how Torusa do wejścia w nowe obszary biznesu, dywersyfikując przy tym działalność.

Chairman of the Board at Torus since 2024, with prior experience obtained as the COO and board member. Beside performing the external company-representation functions, he is responsible for the efficiency of day-to-day operations of the company, while also being involved in multiple fields: strategy and development, budgeting, purchasing, leasing, communication, employee-related matters, and the ESG area which he finds particularly attracted to. He has a transparent vision of the company's development in sight. In the face of the ever-changing market, he wants to utilize the potential and know-how of Torus to be able to enter new segments of business, while diversifying the respective business activities.

DR MARIUSZ SAGAN

Dyrektor Wydziału Strategii i Obsługi Inwestorów, Urząd Miasta Lublin
Head of Strategy and Investor Relations Department, Lublin City Hall



Dyrektor Wydziału Strategii i Obsługi Inwestorów Urzędu Miasta Lublin. Współautor *Strategii Rozwoju Lublina na lata 2013-2020* oraz *Strategii Lublin 2030*. Inicjator programu Study in Lublin, Lubelskiej Wyżyny IT (wraz z innymi lubelskimi ekosystemami gospodarczymi) oraz Klastra Lubelska Medycyna i Klastra Life Science. Prekursor działań na rzecz przyciągania do Lublina firm z sektora nowoczesnych usług biznesowych, których efektem jest trzykrotny wzrost zatrudnienia w tej branży w ostatnich latach.

Head of Strategy and Investor Relations Department, Lublin City Hall. Co-author of the *Lublin Development Strategy 2013-2020* and the *Lublin 2030 Strategy*. Initiator of the Study in Lublin program, Lublin IT Upland (together with other Highlands ecosystems in Lublin) and the Lublin Medicine – Medical & Wellness Cluster and Life Science Cluster. He has spearheaded efforts to attract modern business services companies to Lublin, resulting in a threefold increase in employment in the industry in recent years.

SEBASTIAN SALA

Business Unit Director, Antal
Business Unit Director, Antal



Absolwent Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie na kierunku Zarządzanie, specjalizujący się w Zarządzaniu Przedsiębiorstwem oraz Zarządzaniu Zasobami Ludzkimi. Od 14 lat w Antal, specjalizuje się w rekrutacji, doradztwie HR i rozwoju biznesu w SSC/BPO, Finance, HR & Legal, Banking & Insurance. Entuzjasta digitalizacji rekrutacji, odpowiedzialny za rozwój największej w Polsce platformy crowdstaffingowej ReX — Recruitment Exchange. Wierzy, że rekrutacja to strategiczne narzędzie rozwoju organizacji. Dzięki branżowej wiedzy skutecznie doradza klientom, oferując rozwiązania rekrutacji stałej, RPO, outsourcingu, doradztwie biznesowym i outsourcingu procesów do takich krajów jak: Polska, Indie czy Egipt.

A graduate of the Warsaw School of Economics with a degree in Management, specializing in Business Management and Human Resource Management. For 14 years at Antal, he has specialized in recruitment, HR consulting, and business development in SSC/BPO, Finance, HR & Legal, Banking & Insurance. A passionate advocate of recruitment digitalization, he is responsible for the development of Poland's largest crowdstaffing platform — ReX (Recruitment Exchange). He believes recruitment is a strategic tool for organizational growth. With extensive industry expertise, he effectively advises clients, offering solutions in permanent recruitment, RPO, outsourcing, business consulting, and process outsourcing to countries such as Poland, India, and Egypt.



FILIP SARZYŃSKI

Partner w Brookfield Partners
Partner at Brookfield Partners



Filip Sarzyński jest partnerem w Brookfield Partners. Posiada wieloletnie doświadczenie na rynku powierzchni biurowych. Doradzał wielu polskim oraz międzynarodowym klientom w procesie poszukiwania powierzchni biurowych. Filip od 2019 roku jest członkiem międzynarodowego Stowarzyszenia Przedsiębiorców Entrepreneurs' Organization.

Filip Sarzyński is a partner at Brookfield Partners. He brings extensive experience in the office space market, advising numerous Polish and international clients in the office space search process. Since 2019, Filip has been a member of the international Entrepreneurs' Organization.

MARZENA SAWICKA

Co-Founderka i Dyrektorka Zarządzająca HILLWAY Training & Consulting
Co-founder and Managing Director of HILLWAY Training & Consulting



Co-Founderka HILLWAY Training & Consulting i Dyrektorka Zarządzająca, ex-Członkini Zarządu PIFS z ponad 20-letnim doświadczeniem biznesowym. Jest praktykiem sektora usług rozwojowych i edukacji dorosłych. Na co dzień analizuje trendy i badania związane z rynkiem pracy, a także kwalifikacjami przyszłości oraz nowoczesnymi formami działań rozwojowych, które implementuje w projekty rozwojowe dla największych polskich i międzynarodowych firm. Interesuje się wykorzystaniem nowoczesnych technologii w edukacji i stale doskonali w HILLWAY metodykę uczenia innych obsługując rocznie 200 firm.

Co-Founder of HILLWAY Training & Consulting and Managing Director, ex-Member of the Management Board of PIFS with over 20 years of business experience. She is a practitioner in the development services and adult education sectors. She analyzes trends and research related to the labor market and qualifications of the future, as well as modern forms of development activities, which she implements into development projects for the largest Polish and international companies. Marzena is interested in the use of modern technologies in education and constantly improves the methodology of teaching at HILLWAY.

TOMASZ SĄSIADEK

Co-Founder, Mentiway
Co-Founder, Mentiway



Współtwórca platformy Mentiway, lider innowacji w obszarze mentoringu i HR Tech z misją popularyzacji i zwiększania dostępności mentoringu dzięki technologii. W 2024 roku odegrał kluczową rolę w promowaniu nowoczesnych metod rozwoju talentów, łącząc mentoring z innowacyjnymi rozwiązaniami technologicznymi. Dzięki jego zaangażowaniu firmy mogą łatwiej wdrażać i skalować programy mentoringowe. Jego wiedza i doświadczenie wspierają organizacje w optymalizacji procesów rozwojowych, a on sam aktywnie dzieli się doświadczeniem w mediach branżowych i na konferencjach.

Co-founder of Mentiway, a leader in mentoring and HR Tech innovation, with a mission to popularize and democratize mentoring through technology. In 2024, he played a key role in promoting modern talent development methods by integrating mentoring with innovative tech solutions. His dedication enables companies to implement and scale mentoring programs more efficiently. With extensive expertise, he helps organizations optimize development processes and actively shares his knowledge through industry media and conferences.



MARCOS SEGADOR ARREBOLA

Prezes Zarządu Gi Group Poland S.A., Dyrektor Zarządzający Gi Group w Polsce

President of the Management Board, Gi Group Poland S.A., Managing Director Gi Group in Poland



Marcos Segador Arrebola jest Prezesem Zarządu Gi Group Poland S.A. Jednocześnie, jako Dyrektor Zarządzający Gi Group, odpowiada za strategię rozwoju spółek Grupy w Polsce, działających w ramach marek Gi Group, Wyser, Grafton Recruitment i Thomas International. Do Gi Group dołączył w 2018 r. jako Dyrektor Generalny i członek Zarządu firmy w Indiach. Ma ponad 20-letnie międzynarodowe doświadczenie w zakresie zarządzania, marketingu i sprzedaży. Pracował dla firm: TSystems, Proximity/BBDO, Coleman, EFS oraz Selecta. Jest absolwentem UPC University w Barcelonie, Technical University w Berlinie, International MBA w Szkole Biznesu EADA (Barcelona) i Szkole Zarządzania AIT (Bangkok i Hanoi).

The President of the Management Board of Gi Group Poland S.A. As the Managing Director of Gi Group in Poland, he is also responsible for the strategy development of all Group companies operating under the brands: Gi Group, Wyser, Grafton Recruitment and Thomas International. He joined Gi Group in 2018 as a General Manager and Member of the Board of Directors in India. He has over 20 years of international management, marketing and communication experience, built in TSystems and developed in Proximity/BBDO, Coleman, EFS and Selecta. Graduated from the UPC University in Barcelona and the TU University of Berlin, International MBA at the EADA Business School (Barcelona) and the AIT Management School (Bangkok and Hanoi).

MATEUSZ SIPA

Dyrektor, Biuro Rozwoju Gospodarczego i Współpracy Międzynarodowej, Urząd Miasta Łodzi

Director, Business Development and International Relations Bureau, City of Łódź Office



Mateusz Sipa kieruje Biurem Rozwoju Gospodarczego i Współpracy Międzynarodowej w Urzędzie Miasta Łodzi. Jest absolwentem Uniwersytetu Łódzkiego oraz Akademii Leona Koźmińskiego. Jako magister prawa, zdobył wieloletnie doświadczenie i bezcenną wiedzę w zakresie negocjacji i mediacji. Swoją karierę rozpoczął jako radca prawny. Od ponad 8 lat Mateusz pracuje dla Urzędu Miasta Łodzi, pełniąc z początku funkcję Investor Service Managera. Głównym celem jego zespołu jest rozwój rynku poprzez zachęcanie inwestorów zagranicznych do lokowania kapitału w Mieście, wsparcie lokalnych inwestorów w ich biznesie, promocja Łodzi, a także pomoc młodym talentom w budowaniu swojej kariery.

Mateusz Sipa heads the Business Development and International Relations Bureau in the City of Łódź Office. He graduated from the University of Łódź and the Leon Kozminski Academy. As a master of law, he has gained lifetime experience and valuable knowledge in the field of negotiations and mediation. His career began as a legal advisor and for over 8 years, Mateusz has been working for the City of Łódź Office, initially serving as the Investor Service Manager. The primary goal of his team is to foster the development of the local market by encouraging foreign investors to invest capital in Łódź, supporting local investors in their business, promoting Łódź and helping young talents build their careers.

MATEUSZ SIWIASZCZYK

Dyrektor sprzedaży, Mikomax Smart Office

Sales Director, Mikomax Smart Office



Mateusz Siwiaszczyk posiada ponad 10-letnie doświadczenie w branży wyposażenia powierzchni biurowych. W firmie Mikomax Smart Office, jako dyrektor sprzedaży krajowej, odpowiada za realizację strategicznych projektów na terenie Polski. Kieruje zespołem sprzedażowym, który reprezentuje centralę firmy w projektach dla kluczowych klientów. Od lat współpracuje z architektami, agentami nieruchomości i deweloperami w całym procesie inwestycji.

Mateusz Siwiaszczyk has over 10 years of experience in the office space equipment industry. At Mikomax Smart Office, he is responsible for the implementation of the strategy and the development of domestic sales. As the Domestic Sales Director, he is responsible for the implementation of strategic projects in Poland. He manages the sales team that represents the company's headquarters in projects for key clients. For years, he has been cooperating with architects, real estate agents and developers throughout the entire investment process.



ARTUR SKIBA

Prezes Antal

President of the Board, Antal



Ekspert z zakresu rekrutacji i zarządzania. Absolwent SGH oraz Southern Denmark University w Odense. Od 2000 roku w Antal International. Znaczny wzrost liczby pracowników, otwarcie biur regionalnych we Wrocławiu, Poznaniu, Krakowie i Gdańsku, rozszerzenie portfolio usług o obszar HR Consulting, Market Research, Employer Branding oraz RPA — to tylko część jego osiągnięć. W 2013 roku doprowadził do połączenia Antal International w Polsce z grupą kapitałową Work Service. Kolejnym krokiem w rozwoju firmy był rozwój Antal w Czechach i na Słowacji oraz marki Enloyd na Węgrzech. Przyczynił się do uruchomienia dwóch innowacyjnych usług: platformy dla freelancerów – REX oraz Agencji Pracy Robotów.

Expert in the field of executive recruitment in CEE region. He graduated the Warsaw School of Economics (SGH) and Southern Denmark University in Odense. Recruiting and management expert. VicePresident of the Association of Employment Agencies. He has been with Antal since 2000. In 2013, he led the merger of Antal and Work Service group in Poland. Under his leadership, Antal has expanded its structures (new offices in Wrocław, Poznań, Kraków, Gdańsk, Czech Republic, Slovakia and, under the Enloyd brand, in Hungary) and range of services (HR consulting, labour market research, REX platform and Robotic Workforce Agency).

PRZEMYSŁAW SŁAWIŃSKI

Dyrektor działu Zakupów w Philip Morris International, Członek Zarządu w PMI Service Center

Head of Global Procurement Operations at Philip Morris International, Board Member at PMI Service Center



Od 15 lat pracuje w środowisku sektora usług biznesowych, pełniąc role menedżerskie i projektowe. Kierował globalnymi i lokalnymi zespołami w różnych procesach i branżach, w tym finansach, zakupach, Master Data oraz Customer Experience. Obecnie, jako Dyrektor działu Zakupów zarządza globalnymi zespołami w firmie Philip Morris International. Prywatnie jest szczęśliwym ojcem i mężem. Pasjonuje się piłką nożną i lubi spędzać czas na świeżym powietrzu ze swoim czworonożnym przyjacielem.

For the last 15 years working in Business Service Sector environment executing different managerial and project roles. Przemysław has been leading different local and global teams across various industries and multi processes including Finance, Procurement, Master Data and Customer Experience. Currently in his role of Head of Global Procurement Operations he is responsible for seamless delivery done worldwide at Philip Morris International. In private life he is happy and proud father & husband, also passionate about football and his lovely Golden Retriever friend.

MONIKA SMULEWICZ

CEO, Founder HR® na Szpilkach, Eduwersum®

CEO, Founder HR® na Szpilkach, Eduwersum®



Ceniona ekspertka HR i rynku pracy, założycielka Eduwersum®, twórczyni społeczności HR na Szpilkach®, zrzeszającej ponad 75 000 specjalistów branży HR. Twórczyni Akademii Mistrzostwa Kadrowo-Płacowego i Zarządzania Zasobami Ludzkimi, która przyczyniła się do rozwoju zawodowego ponad 20 tys. osób. Redaktor naczelna Magazynu HR na Szpilkach® i „sparingpartnerka biznesu”. Aktywnie wpływa na kształtowanie branży HR, promując etyczne przywództwo i innowacyjne podejście do zarządzania zasobami ludzkimi.

A respected HR and labour market expert, founder of Eduwersum®, creator of the HR na Szpilkach® community of over 75,000 HR professionals. Creator of the HR and Payroll Mastery and Human Resource Management Academy, which has contributed to the professional development of over 20,000 people. Editor-in-chief of HR na Szpilkach® Magazine and “sparring partner of the business”. Actively influences the shaping of the HR industry by promoting ethical leadership and innovative approaches to human resource management.



KATARZYNA SOBOCIŃSKA

Zastępczyni Dyrektora Biura Obsługi Inwestorów, Miasto Poznań
Deputy Head of Investor Relations Department, City of Poznań



Z wykształcenia ekonomistka, życie zawodowe związała z samorządem Miasta Poznania w obszarze promocji gospodarczej. Od roku 2017 Zastępczyni Dyrektora Biura Obsługi Inwestorów. Wraz z zespołem „pilotów inwestycyjnych” odpowiedzialna za kontakt z potencjalnymi inwestorami oraz z firmami już obecnymi w Poznaniu. Współpracowała z inwestorami przy wielu projektach, m.in. przy tworzeniu centrów usług MAN, Carlsberg, Franklin Templeton Investments, Lumen, Capgemini, Transcosmos czy Miele. Na co dzień jest zaangażowana w projekty wspierające rynek pracy w Poznaniu i dalszy rozwój inwestorów.

An economist by education, she has spent her professional life working for the local government of the City of Poznań in the area of economic promotion. Since 2017 Deputy Director of the Investor Relations Department. Together with a team of project managers, she is responsible for contact with potential investors and companies already present in Poznań. She has worked with investors on many projects, including the creation of service centres for MAN, Carlsberg, Franklin Templeton Investments, Lumen, Capgemini, Transcosmos and Miele shared service centres. Daily, she is involved in projects supporting the labour market in Poznań and further development of investors.

PIOTR STACHOWIAK

Chief Commercial Officer, ISS Poland & Baltics
Chief Commercial Officer, ISS Poland & Baltics



Piotr jest odpowiedzialny za kształtowanie kompleksowej strategii komercyjnej ISS w regionie Polski i Litwy, a także rozwijanie propozycji wartości opartej na zintegrowanych usługach facility management (IFS) dla kluczowych segmentów – dużych najemców biurowych, produkcji, logistyki oraz rynku nieruchomości komercyjnych. Posiada 20-letnie doświadczenie w zakresie business development i w budowania strategii komercyjnej. Na przestrzeni swojej kariery odpowiadał za sprzedaż bezpośrednią, kanały sprzedaży i obsługę klienta, ale również za rozwój kompetencji i postaw pracowników działów handlowych. Pełni rolę mentora w organizacjach non-profit.

Piotr is responsible for shaping the comprehensive commercial strategy of ISS in Poland and Lithuania, as well as developing the value proposition of Integrated Facility Services (IFS) for key segments – large office tenants, production, logistics, and the commercial real estate market. He has 20 years of experience in business development and building commercial strategies. Throughout his career, he was responsible for direct sales, sales channels and customer service, but also for the development of competencies and attitudes of sales department employees. He serves as a mentor in non-profit organizations.

ARTUR SUTOR

CEO, ITRA Polska
CEO, ITRA Polska



Posiada ponad 20-letnie doświadczenie w branży nieruchomości komercyjnych, gdzie z sukcesami reprezentował klientów w wynajmie biur o łącznej powierzchni miliona mkw. Od 2022 r., jako założyciel i prezes, kieruje rozwojem marki ITRA w Polsce, a z początkiem 2025 r. objął funkcję przewodniczącego rady dyrektorów ITRA Global. Wcześniej był współzałożycielem Cresa Polska, pracował też w Cushman & Wakefield i Knight Frank. Jest absolwentem Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego i studiów podyplomowych w SGH. Posiada licencję pośrednika w obrocie nieruchomościami.

With over 20 years of experience in commercial real estate, Artur has successfully represented clients in leasing one million square meters of office space. Since 2022, he has led ITRA's development in Poland as founder and president. In early 2025, he became Vice Chairman of the Board of Directors at ITRA Global. Previously, he co-founded Cresa Polska and worked at Cushman & Wakefield and Knight Frank. He holds a degree from the University of Warsaw and a postgraduate diploma from the Warsaw School of Economics. He is a licensed real estate broker.



ŁUKASZ SYSKA

Pierwszy Zastępca Prezydenta Miasta Kielce
First Deputy Mayor of Kielce



Łukasz Syska aktywnie wspiera rozwój gospodarczy miasta, koncentrując się na tworzeniu atrakcyjnych warunków dla biznesu, w tym sektora nowoczesnych usług i IT. Jako doświadczony ekspert ds. funduszy unijnych z ponad 15-letnim stażem, nadzoruje kluczowe projekty infrastrukturalne, takie jak uzbrajanie nowych terenów inwestycyjnych, rozwój przestrzeni biurowych w rejonie dworca PKP oraz utworzenie miejskiego inkubatora przedsiębiorczości. Jego działania mają na celu przyciągnięcie innowacyjnych firm, pobudzenie gospodarki oraz umocnienie Kielce jako atrakcyjnej lokalizacji dla inwestorów.

Łukasz Syska has been actively supporting the city's economic development, focusing on creating attractive conditions for businesses, particularly in the modern services and IT sectors. As an experienced EU funds expert with over 15 years of experience, he has been overseeing key infrastructure projects, such as the development of new investment areas, office space near the railway station, and the establishment of a municipal business incubator. His efforts are aimed at attracting innovative companies, boosting the economy, and strengthening Kielce's position as an attractive location for investors.

RADOSŁAW SZAFRAŃSKI

Managing Director, PageGroup Poland
Managing Director, PageGroup Poland



Lider z ponad 20-letnim doświadczeniem w obszarze rekrutacji i doradztwa biznesowego. Specjalizuje się w budowaniu i rozwijaniu struktur organizacyjnych w firmach (oraz startupach) dla sektora bankowego, finansowego, łańcucha dostaw i produkcji. Swoją karierę w PageGroup rozpoczął w 2005 r., angażując się w powstanie pierwszego w Polsce oddziału globalnej firmy rekrutacyjnej — światowego lidera w obszarze doradztwa personalnego. Uczestniczył w tworzeniu wszystkich regionalnych dywizji Michael Page. Od maja 2021 r. zarządza strukturami PageGroup (Michael Page, Page Executive) w całej Polsce.

A leader with over 20 years of experience in the recruitment and business consulting sector. He specializes in building and developing organizational structures in companies (including start-ups) for the Banking, Financial, Supply Chain, and Manufacturing industries. He started his career at PageGroup in 2005, being involved in the establishment of the first Polish branch of a global recruitment company. He played a substantial role in the formation of all regional divisions. Since May 2021, he has been in charge of PageGroup Poland (Michael Page, Page Executive) on a nation-wide level.

KAMILA SZEWCZYK

Head of Alcon Global Services Poland
Head of Alcon Global Services Poland



Kamila posiada 20-letnie doświadczenie zawodowe m.in. w obszarze finansów, audytu, konsultingu, analizy i doskonalenia procesów. W trakcie rozwoju ścieżki zawodowej była związana z międzynarodowymi korporacjami, w których pełniła role na szczeblu lokalnym i globalnym wspierając optymalizację procesów poprzez ciągłe doskonalenie i automatyzację, a także budując, rozwijając i transformując organizacje typu SSC/GBS. Od sierpnia 2024 jest związana z firmą Alcon, w której odpowiada za rozwój centrum usług wspólnych AGS w Warszawie. Wolne chwile lubi spędzać w ogrodzie oraz na czytaniu książek.

Kamila has 20 years of professional experience in the areas such as finance, audit, consulting, process analysis and improvement. Throughout her career, she has worked for international corporations, holding roles at both local and global levels, supporting process optimization through continuous improvement and automation, as well as building, developing, and transforming SSC/GBS organizations. Since August 2024, she has been associated with Alcon, responsible for developing the AGS center in Warsaw. In her free time, she enjoys gardening and reading books.



MAREK SZUL

Vice President, Operations & Technology Transformation, Lionbridge Poland
Vice President, Operations & Technology Transformation, Lionbridge Poland



Od stycznia 2019 r. zarządza Lionbridge Poland, obecnie jako Vice President, Operations & Technology Transformation. W Lionbridge współpracuje ze specjalistami z całego świata pasjonującymi się nowoczesnymi technologiami, lokalizacją i sztuczną inteligencją. Skupia się na wprowadzaniu w lokalizacji nowoczesnych metod zarządzania. Mobilizuje współpracowników do innowacji i usprawniania procesów. Ceni pracę zespołową, szczerość, lojalność, otwartość i zaangażowanie. Wierzy, że Lionbridge Poland będzie promotorem zmian w globalnej organizacji. Manager Roku 2021 w konkursie Pro Progressio.

Site Leader at Lionbridge Poland since January 2019, currently at the position of Vice President, Operations & Technology Transformation. At Lionbridge, Marek cooperates with specialists from all over the world who are passionate about the latest technologies, localization, and artificial intelligence. He is focused on implementing state-of-the-art management methods in localization. He motivates his co-workers to innovate and streamline processes. Marek is very fond of teamwork, honesty, loyalty, candor, and engagement. He firmly believes that Lionbridge Poland is about to pioneer important changes within the global organization. Recognized as the Manager of the Year 2021 by the Pro Progressio.

ANNA SZUMIŃSKA

Dyrektor Zarządzająca Infosys Poland
Senior Regional Center Head at Infosys Poland



Anna posiada 21-letnie doświadczenie w Sektorze Usług Biznesowych – zaczynała w roku 2003 od tworzenia Centrum Usług Wspólnych Philipsa, uczestniczyła w jego transformacji i przejęciu do struktur Infosys BPO. Od 2019 odpowiada za całość operacji w Infosys Poland, a od sierpnia 2023 r. dodatkowo także za wszystkie funkcje wspierające. Nadzoruje obsługę ponad 35 klientów z różnych branż i obszarów usługowych tj: finanse, zakupy, sprzedaż, MDM i HRO ze wszystkich lokalizacji Infosys BPM w Polsce. Jest odpowiedzialna za wyniki finansowe, rozwój zasobów ludzkich oraz transformację operacji poprzez wdrożenie LEAN, analitykę oraz automatyzację.

Anna has 21 years of experience in Business Service Sector – she started in 2003 with setting up Philips SSC, participated in its transformation and acquisition by Infosys BPO. From 2019 she is responsible for entire operations at Infosys Poland and from August 2023 also for all business enabling functions. She oversees the services for over 35 clients from various industries and domains including Finance & Accounting, Sourcing & Procurement, Sales & Fulfillment, MDM and HRO from all Infosys BPM locations in Poland. Responsible for financial results, human resources development and transformation of operations through LEAN implementation, analytics and automation.

ŁUKASZ TARGOSZYŃSKI

Partner, Baker McKenzie
Partner, Baker McKenzie



Łukasz Targoszyński specjalizuje się w transakcjach fuzji i przejęć, private equity oraz joint venture, w szczególności w sektorze spożywczym, FMCG, nowych technologii, nowoczesnych usług biznesowych oraz produkcyjnym. Łukasz z powodzeniem prowadził szereg skomplikowanych transakcji, zarówno lokalnych, jak i transgranicznych. Ma także duże doświadczenie w doradztwie przy ekspansji międzynarodowej i bieżącej obsłudze przedsiębiorstw. Łukasz został uznany za Next Generation Partner w kategorii Private Equity przez renomowany ranking Legal 500 oraz Rising Star Partner przez IFLR1000.

Łukasz Targoszyński focuses on M&A, private equity and joint venture transactions, in particular in the food, FMCG, new technologies, business services and production sectors. Łukasz has successfully conducted a number of complex transactions, both local and cross-border ones. He also has extensive experience in advising on global expansion and day-to-day legal maintenance. Łukasz has been recognized as a Next Generation Partner in the Private Equity category by the renowned Legal 500 ranking and Rising Star Partner by IFLR1000.



ALEKSANDRA TYSZKIEWICZ

Dyrektor Wykonawcza CEE – Enterprise Solutions, Hays Poland
Executive Director CEE Enterprise Solutions, Hays Poland



Ekspertka w dziedzinie zarządzania wolumenowymi projektami rekrutacyjnymi oraz usług z zakresu Recruitment Process Outsourcing. Z branżą doradztwa personalnego związana od ponad 15 lat. Posiada doświadczenie w realizacji projektów w skali europejskiej. Obecnie w Hays Poland odpowiedzialna jest za rozwój relacji z klientami strategicznymi, wprowadzanie innowacyjnych rozwiązań rekrutacyjnych oraz optymalizację wyników w ramach prowadzonych projektów.

Expert in the field of volume recruitment projects as well as services in the field of Recruitment Process Outsourcing. She has over 15 years of experience in the staffing and recruiting industry across Europe. At Hays she is responsible for the development of relations with strategic clients, the implementation of innovative recruitment solutions and performance improvements.

TOMASZ WALENCZAK

Dyrektor zarządzający, ManpowerGroup Polska
Managing Director, ManpowerGroup Poland



Tomasz Walenczak kieruje ManpowerGroup, w tym trzema markami: Manpower, Experis i Talent Solutions. Odpowiedzialny za rozwój organizacji, w tym strategię sprzedażową oraz zarządzanie siecią kilkudziesięciu oddziałów. Wcześniej przez 12 lat związany z marką Manpower. Usługi ManpowerGroup w Polsce obejmują pracę tymczasową, rekrutację stałą i badanie kompetencji pracowników, zatrudnienie zewnętrzne, outsourcing procesów, doradztwo personalne, zarządzanie karierą i outplacement. Z firmą związany od 14 lat.

Tomasz Walenczak manages ManpowerGroup, including three brands: Manpower, Experis and Talent Solutions. Responsible for organizational development, including sales strategy and management of a network of dozens of branches. Previously associated with the Manpower brand for 12 years. ManpowerGroup's services in Poland include temporary work, permanent recruitment and employee competency testing, external employment, process outsourcing, HR consulting, career management and outplacement. He has been with the company for 14 years.

JOANNA WANATOWICZ

Dyrektor Zarządzająca, Grafton Recruitment
Managing Director, Grafton Recruitment



Joanna Wanatowicz piastuje stanowisko Dyrektora Zarządzającej agencji rekrutacyjnej Grafton Recruitment, zajmuje się także consultingiem w obszarze polityki zatrudnienia, rekrutacji i migracji kadr. Jako ekspert rynku pracy od lat odbywa kilkadziesiąt sesji rocznie z nowymi inwestorami zagranicznymi. Z Grafton Recruitment jest związana od 15 lat – jako Dyrektor Regionalna budowała oddziały agencji w południowej i centralnej Polsce, obecnie skupia się na rozwoju i umocnieniu obecności agencji w całym kraju. Wcześniej pracowała w firmie doradczej Stegmann. Rekrutacją zajmuje się od blisko 20 lat. Absolwentka Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach.

Joanna Wanatowicz is the Managing Director of Grafton Recruitment agency, she also provides consulting services in the area of employment policy, recruitment and staff migration. As an expert in the labour market over the years she has been holding dozens of sessions a year with new foreign investors. She has been working with Grafton Recruitment for 15 years – as a Regional Director she built the agency branches in Southern and Central Poland, currently she focuses on development and strengthening of the agency presence across the country. Previously she worked for consulting company Stegmann. She has been involved in recruitment for nearly 20 years. A graduate of the University of Silesia in Katowice.





MILENA WEDEREIT

Członek Zarządu Grenkeleasing Sp. z o.o. Dyrektor Zarządzająca ds. Sprzedaży
Board Member and Sales Managing Director of Grenkeleasing Sp. z o.o.



Milena Wedereit w lipcu 2023 roku objęła w zespole grenke funkcję Członka Zarządu i stanowisko Dyrektora Zarządzającej ds. Sprzedaży w firmie Grenkeleasing Sp. z o.o. Z branżą leasingową jest związana od ponad 20 lat. Bogate doświadczenie zdobyła pracując wcześniej w Europejskim Funduszu Leasingowym, ORIX Polska i PEAC (Poland). Obecnie w grenke Polska aktywnie wdraża nową strategię sprzedaży, która przyczynia się do dynamicznego rozwoju firmy oraz sukcesu jej klientów i partnerów. Rok 2024 firma grenke zakończyła ze 160% wzrostem nowego biznesu, w leasingu i najmie, w porównaniu do ubiegłego roku.

Milena Wedereit joined the grenke team in July 2023 as a Board Member and Sales Director of Grekeleasing Ltd. She has been working in the leasing industry for more than 20 years. She gained her extensive experience at Europejski Fundusz Leasingowy, ORIX Polska and PEAC (Poland). Currently at grenke Polska, she is actively implementing a new sales strategy that contributes to the dynamic growth of the company and the success of its customers and partners. grenke ended 2024 with a 160% increase in new business, in leasing and rental, compared to previous year.

ANTONI WĘDZIKOWSKI

Chief Revenue Officer i co-founder, Pergamin
Chief Revenue Officer and co-founder, Pergamin



Chief Revenue Officer i co-founder Pergaminu, platformy, która obsługuje cały cykl życia umów i innych dokumentów oraz minimalizuje zaangażowanie pracowników w każdy etap pracy z umową. Przedsiębiorca i prawnik z wieloletnim doświadczeniem w pracy w przestrzeni cyfrowej. Prelegent wielu konferencji o tematyce związanej z legaltech, nowymi technologiami i HR-em.

Chief Revenue Officer and co-founder of Pergamin, platform, which handles the entire lifecycle of contracts and other documents and minimizes the involvement of employees in each step of working with a contract. Entrepreneur and lawyer with years of experience working in the digital space. Speaker at many conferences on legal tech, new technologies and HR.

ŁUKASZ WIELOCHOWSKI

Dyrektor Moderna Enterprise Solution Hub w Warszawie
Head of Moderna Enterprise Solution Hub in Warsaw



Łukasz Wielochowski dołączył do Moderny we wrześniu 2021 r. jako lider warszawskiego centrum usług odpowiedzialny za jego powstanie i dalszy rozwój. Z branżą centrum usług dla biznesu związany od kilkunastu lat, gdzie wcześniej w ramach firmy EY wdrażał wiele organizacji tego typu dla firm z sektora farmaceutycznego, produkcyjnej, FMCG. Wcześniej pracował jako audytor finansowy i doradca w zakresie optymalizacji operacyjnej, budowy strategii i transformacji. Przed dołączeniem do Moderny pracował jako szef warszawskiego centrum usług finansowych firmy Zoetis.

Łukasz Wielochowski joined Moderna in September 2021 as a site leader responsible for its set-up and future development. He has been working for business services sector for numerous years where while working at EY was responsible for number of projects related to establishment of shared service organizations for pharma, manufacturing, FMCG companies. Prior to that he was an auditor and advisor responsible for operational excellence, strategy creation and business transformation projects. Before joining Moderna he was a site leader for Zoetis financial services organization in Warsaw.

KRZYSZTOF WITKOWSKI

Prezes Zarządu, Virako Sp. z o.o.

President of the board, Virako Sp. z o.o.



Założyciel i prezes spółki Virako, cenionej łódzkiej firmy deweloperskiej. Jako jeden z pierwszych w Polsce dokonał rewitalizacji starych budynków pofabrycznych, adaptując je na lofty biurowe. Najnowszym projektem Krzysztofa Witkowskiego jest Monopolis, kompleks dawnych zakładów Monopolu Wódzanego z 1902 roku, trzeci co do wielkości zespół fabryczny w Łodzi, miejsce inspirujące i przyjazne. Obok części biurowej, zapewniającej najwyższy komfort pracy, powstały tam przestrzenie dla ważnych wydarzeń kulturalnych, spędzania wolnego czasu i relaksu.

The founder and CEO of Virako, an acknowledged property development company. He was one of the first people in Poland to take on the renovation of old post-industrial building complex, converting it into office lofts. The latest project by Krzysztof Witkowski includes Monopolis, a complex of former Monopol Wódzany complex which dates back to 1902 and is the third largest factory complex in Łódź. In addition to office facilities ensuring the highest comfort of work, there are also spaces intended for important cultural events, leisure, and relaxation which together create an inspiring and friendly place.

DAGMARA WITT-KUCZYŃSKA

Dyrektorka Zarządzająca, ALTO

Managing Director, ALTO



Odpowiada za działalność operacyjną oraz rozwój praktyki outsourcingu procesów w ALTO. Ma ponad 19-letnie doświadczenie w największych międzynarodowych firmach działających w branży księgowej, zarówno w zakresie merytorycznej obsługi klientów, jak i w roli managerskiej. Odpowiadała za rozwój usług kierując rozszanym po dziesiątkach jurysdykcji zespołem dedykowanym obsłudze międzynarodowych korporacji. Należała do międzynarodowej grupy ekspertów zajmującej się projektami optymalizacyjnymi procesów rachunkowych oraz doradzała przy skomplikowanych transakcjach gospodarczych.

Dagmara is responsible for operations and the development of the process outsourcing practice. She has over 19 years of experience in major international companies from the accounting industry, both in specialist advisory and in managerial roles. She has been responsible for the development of services, leading a team dedicated to serving multinational corporations, spread across dozens of jurisdictions. She was also part of an international group of experts working on accounting process optimisation projects and advised on complex business transactions.

EDYTA WIWATOWSKA

Prezes Zarządu, Bydgoska Agencja Rozwoju Regionalnego sp. z o.o. i Bydgoski Park Przemysłowo-Technologiczny Sp. z o.o. | *Board President, Bydgoszcz Regional Development Agency and Bydgoszcz Industrial and Technology Park*



Z wykształcenia radca prawny, absolwentka studiów podyplomowych z Programowania rozwoju regionalnego i zarządzania projektami. Od ponad 10 lat zarządza Bydgoską Agencją Rozwoju Regionalnego, z sukcesem wprowadzając inwestorów na bydgoski rynek. Od lipca 2024 roku pełni także funkcję prezesa zarządu Bydgoskiego Parku Przemysłowo-Technologicznego, w związku z nowym zadaniem połączenia obu spółek w celu dalszego rozwoju wspierania przedsiębiorczości w Bydgoszczy.

Edyta Wiwatowska is a legal adviser by education, a graduate of postgraduate studies in Regional Development Programming and Project Management. For over 10 years she has managed the Bydgoszcz Regional Development Agency, successfully introducing investors to the Bydgoszcz market. Since July 2024, she has also been the president of the board of the Bydgoszcz Industrial and Technological Park, in connection with the new task of merging both companies in order to further develop support for entrepreneurship in Bydgoszcz.



KAMILA WOŹNIAKOWSKA

Site Director, Alorica
Site Director, Alorica



Kamila Woźniakowska dołączyła do firmy Alorica w maju 2023 roku jako Site Director, odpowiedzialna za prowadzenie i rozwój firmy. Kamile cechuje umiejętność tworzenia i wdrażania strategii oraz zarządzania złożonymi usługami i relacjami z kluczowymi klientami. Posiada ponad 17-letnie wszechstronne doświadczenie w branży BPO/SSC, bowiem przed dołączeniem do Alorica kierowała różnymi zespołami i BPO/CS w Łodzi, z sukcesem prowadziła projekty usprawniające biznes w dynamicznym środowisku, wdrażała i przekraczała ustalone poziomy SLA.

Kamila Woźniakowska joined Alorica in May 2023 as a Site Director responsible for its set up and future growth. She possesses an ability of creating and implementing strategies as well as managing complex services and relationships with key clients. Kamila has over 17 years of versatile experience in BPO/SSC Industry, before joining Alorica she led various professional BPO/CS services in Lodz, successfully led business improvement projects in the fast-paced environment, implemented and exceeded the agreed SLA levels.

DAMIAN WRÓBLEWSKI

Właściciel SECURITY MASTERS | Etyczny haker | MVP Microsoft 365
SECURITY MASTERS Owner | Ethical hacker | MVP Microsoft 365



Damian Wróblewski to etyczny haker, ekspert w cyberbezpieczeństwie oraz Microsoft 365. W wieku 16 lat wykazał krytyczną podatność w firmie finansowej, udowadniając, że mogła stracić kilkadziesiąt milionów złotych w krótkim czasie. Pracował w Microsoft Polska i Microsoft HQ EMEA w Irlandii. Wyróżniony prestiżowym tytułem Microsoft Most Valuable Professional (MVP), który posiada wąska grupa ekspertów na świecie. Dziś wspiera właścicieli firm i zarządy jako partner biznesowy IT, pomagając im strategicznie zabezpieczać organizacje i minimalizować ryzyko cyberataków.

Damian Wróblewski is an ethical hacker, expert in cybersecurity and Microsoft 365. At 16, he demonstrated a critical vulnerability in a financial company, proving that it could have lost tens of millions of zlotys in a short time. He worked at Microsoft Poland and Microsoft HQ EMEA in Ireland. He holds the prestigious Microsoft Most Valuable Professional (MVP) title, awarded to a select group of experts worldwide. Today, he supports business owners and executives as an IT business partner, helping them strategically secure their organizations and minimize cyber risks.

BARTŁOMIEJ ZAGRODNIK

Założyciel i Partner Zarządzający, Walter Herz
Founder and Managing Partner, Walter Herz



Bartłomiej Zagrodnik jest Partnerem Zarządzającym i założycielem firmy doradczej Walter Herz, działającej w sektorze nieruchomości komercyjnych, nagrodzonej w 2022 i 2023 roku statuetkami CIJ Awards jako najlepsza Agencja doradcza w Polsce oraz HOF Awards jako najlepsza Agencja w Europie CEE. Prowadzi zespół, który od 12 lat zapewnia na terenie całej Polski strategiczne doradztwo: najemcom, inwestorom i właścicielom nieruchomości. W 2016 założył pierwszą w Polsce Akademię Najemcy – cykl szkoleń dla najemców. Posiada tytuł CCIM i jest członkiem RISC Królewskiego Stowarzyszenia Dyplomowanych Rzeczników.

Bartłomiej Zagrodnik is the Managing Partner and founder of Walter Herz, a consulting company operating in the commercial real estate sector, awarded in 2022 and 2023 with CIJ Awards as the best consulting agency in Poland and HOF Awards as the best agency in CEE Europe. He leads a team that has been providing strategic consulting throughout Poland for 12 years: to tenants, investors and property owners. In 2016 he founded the first Tenant Academy in Poland – a series of training workshops for tenants. He holds the title of CCIM and is a member of the Royal Society of Chartered Surveyors.



MAGDALENA ZAGRODNIK

Partner, Head of HR & Marketing & Public Relations, Walter Herz
Partner, Head of HR & Marketing & Public Relations, Walter Herz



Magdalena Zagrodnik jest współzałożycielką firmy doradczej Walter Herz, działającej w sektorze nieruchomości komercyjnych, nagrodzonej w 2022 i 2023 statuetkami CIJ Awards jako najlepsza Agencja doradcza w Polsce oraz HOF Awards jako najlepsza Agencja w Europie CEE. Odpowiada za działy HR, Marketingu i Public Relations, łączy potrzeby ludzkie ze strategią biznesu. Jest magistrem Psychologii Biznesu i certyfikowaną konsultantką Polskiego Forum HR. Pracowała w firmach doradztwa personalnego, gdzie prowadziła zespoły poszukujące pracowników średniego i wyższego szczebla do sektora BSS.

Magdalena Zagrodnik is the co-founder of Walter Herz, a consulting company operating in the commercial real estate sector, awarded in 2022 and 2023 with CIJ Awards as the best Consulting Agency in Poland and HOF Awards as the best Agency in CEE Europe. She is responsible for the HR, Marketing and Public Relations departments, combines human needs with business strategy. She has a Master's degree in Business Psychology and a certified consultant of the Polish HR Forum. She worked in HR consulting companies, where she led teams searching for middle- and higher-level employees for the BSS sector.

KATARZYNA ZALEWSKA

Husqvarna Shared Services Centre SSC Head
Husqvarna Shared Services Centre SSC Head



Katarzyna to Global Business Services Lead z ponad 20-letnim progresywnym doświadczeniem w programach transformacji i dostarczaniu usług dla globalnych organizacji w modelach scentralizowanych (SSC/GBS/BPO) w obszarach finansów, HR, zakupów i wielu innych procesów. Posiada dyplom Executive MBA. W maju 2021 przystąpiła do budowy Centrum Usług Wspólnych dla Husqvarna Group, pełniąc funkcję Center Head, odpowiadając za pomyślne przeniesienie do Warszawy, wydajność lokalizacji i sprawną realizację procesów, z silnym naciskiem na satysfakcję klienta i niezakłóconą ciągłość biznesową.

Katarzyna is a Global Business Services Lead with 20+ years of progressive experience in transformation programs and delivering services for global organisations in centralized models (SSC/GBS/BPO) executing transformation programs for Finance, HR, Procurement and other processes. She holds a diploma in Executive MBA. Ever since May 2021, Katarzyna has been building Shared Service Center for Husqvarna Group holding the position of the Centre Head with responsibility for successful transition, site performance and efficient delivery of the processes migrated to Warsaw with strong focus on customer satisfaction and undisturbed business continuity.

AGNIESZKA ZGLINICKA

Dyrektor Zarządzająca Chilliflex
Chilliflex Managing Director



Agnieszka Zglinicka dołączyła do Chilliflex w roku 2022, początkowo wspierając rozwój Trójmiejskich lokalizacji, następnie zarządzając operacjami w całej sieci. Odpowiedzialna za wizerunek marki, wyniki sprzedażowe oraz budowanie relacji z otoczeniem biznesu. Z branżą nieruchomości komercyjnych związana od ponad dekady. Wcześniej zarządzała zespołami sprzedaży i obsługi Klienta w branży bankowej w Santander i HSBC. Przed dołączeniem do Chilliflex była Dyrektorem działu relacji w Olivia Centre, największego parku biurowego w Polsce Północnej.

Agnieszka Zglinicka joined Chilliflex in 2022 initially supporting the development of Tricity locations, then managing operations across the network. Responsible for brand image, sales performance and building relationships with the business community. She has been in the commercial real estate industry for more than a decade. Previously, she managed sales and customer service teams in the banking industry at Santander and HSBC. Prior to joining Chilliflex, she was Director of Relationships at Olivia Centre, the largest office park in Northern Poland.



MARTA ZIĘBA-SZKLARSKA

CEO Grupy ŚWIAT KADR-Analitica/Count'em
CEO of ŚWIAT KADR-Analitica/Count'em Group



Marta Zięba-Szklarska to ekspertka w zakresie międzynarodowego prawa pracy, podatków i ubezpieczeń społecznych oraz księgowości. Jako CEO Grupy ŚWIAT KADR-Analitica/Count'em od 25 lat wspiera firmy w zarządzaniu mobilnością pracowników i rozliczeniami transgranicznymi. Tworzy innowacyjne rozwiązania oparte na AI i automatyzacji, które upraszczają procesy kadrowo-płacowe i compliance w międzynarodowym zatrudnieniu. Członkini zarządu European Labour Mobility Institute, mentorka i promotorka różnorodności w biznesie. Angażuje się w edukację i rozwój liderów przyszłości.

Marta Zięba-Szklarska is an expert in international labor law, taxation, social security, and accounting. As the CEO of the ŚWIAT KADR-Analitica/Count'em Group, she has been supporting companies for 25 years in managing employee mobility and cross-border settlements. She creates innovative AI-based and automation-driven solutions that simplify HR, payroll, and compliance processes in international employment. A board member of the European Labour Mobility Institute, she is a mentor and promoter of diversity in business, committed to education and the development of future leaders.



FOCUS ON

Created by **Pro Progressio** **Business**

Nowoczesny portal
sektora usług dla biznesu



MIĘDZYNARODOWE TYGRYSY BIZNESU INTERNATIONAL BUSINESS TIGERS



MARK ANGUS

CEO w Genesis Global Business Services i założyciel The World Source Marketplace for Global Business Services | CEO of Genesis Global Business Services and Founding Partner of The World Source Marketplace for Global Business Services



CEO, badacz i strateg w Genesis Global Business Services (G:GBS), firmie zajmującej się researchem, konsultingiem oraz tworzeniem strategii na skalę zarówno globalną, jak i lokalną. G:GBS wspiera klientów w formułowaniu konkretnych zagadnień i wyzwań wymagających dogłębnego badania, po czym przystępuje do projektowania analiz popytu i podaży w sektorze GBS oraz tworzenia raportów porównawczych, pozwalających odpowiedzieć na postawione pytania. Holistyczny zakres wsparcia klienta uzupełniają praktyczne strategie wejścia na rynek oraz usługi wdrożeniowe. Mark jest także założycielem GBS.World, globalnego marketplace'u B2B.

Mark Angus is the CEO & Chief Strategist, Researcher & Strategist of Genesis Global Business Services (G:GBS) a global-to-local research, consulting and strategy firm. G:GBS helps determine specific questions and challenges that require market diagnostics and then design GBS demand-to-supply side analyses and benchmark reports to answer these questions backed by go-to-market action strategies and implementation services. Mark is also the Founding Partner of The World Source Marketplace for Global Business Services (GBS.World) a global B2B marketplace that connects buyers of business process services with certified service providers in key global regions.

STEPHAN FRICKE

CEO w Deutscher Outsourcing Verband e.V.
CEO Deutscher Outsourcing Verband e.V.



Stephan Fricke jest CEO w Deutscher Outsourcing Verband e.V. (Niemieckie Stowarzyszenie Outsourcingu – organizacja non-profit). Jego fokus stanowią rynki, trendy, warunki i możliwości w obszarze procesów biznesowych (głównie IT), sektorze globalnych usług dla biznesu oraz automatyzacji. Jest także odpowiedzialny za kilka publikacji, w tym *Outsourcing Journal* i *Outsourcing Destination Guide Series*. Współpracuje z biznesem w kwestiach związanych z rynkiem i komunikacją oraz z organizacjami publicznymi, które wspiera w zakresie analizy warunków i możliwości oferowanych przez rynki wschodzące w obszarze ICT.

Stephan Fricke is CEO of Deutscher Outsourcing Verband e.V. (German Outsourcing Association, non-profit). In this function he is concentrating on markets, trends, conditions and opportunities in IT and business process services, global business services and automation. He is also in charge for several publications, including the *Outsourcing Journal* and the *Outsourcing Destination Guide Series*. He is working with companies on questions around market and communication and with public organizations to analyze conditions and opportunities in ICT in emerging economies.

CHRIS GILLEN

Chief Executive Officer, A Closer Look
Chief Executive Officer. A Closer Look



Chris jest CEO i współwłaścicielem ACL – firmy, której celem jest stanie się najlepszym partnerem dla marek zafascynowanych obsługą klienta na najwyższym poziomie. Koncentruje się na budowaniu lojalności wobec marek, dostarczając klientom z różnych branż rzetelne dane o rzeczywistych doświadczeniach ich konsumentów. Jego niemal trzydziestoletnie doświadczenie w doskonaleniu obsługi klienta obejmuje także stanowiska kierownicze w firmach z branży handlu detalicznego, słynących z wyjątkowej lojalności klientów. W wolnym czasie Chris lubi podróżować, spędza czas z żoną oraz śledzi kierunki rozwoju technologii.

As CEO and co-owner of ACL, Chris leads his team to be the ultimate partner for brands fanatical about the customer experience. He is dedicated to building brand loyalty for clients of all industries by providing robust data about the first-hand experiences of its customers. Chris's experience in helping businesses iterate and improve their customer experience spans nearly three decades, including leadership positions in retail companies known for phenomenal brand loyalty. In his spare time, Chris enjoys traveling, spending time with his wife and reading up on the latest tech developments.





KERRY HALLARD

CEO, Global Sourcing Association and Founding Member of the Global Technology & Business Services Council / CEO, Global Sourcing Association and Founding Member of the Global Technology & Business Services Council



Wizjonerka i liderka branży, główna prelegentka, ambasadorka różnorodności i zrównoważonego rozwoju. Kerry jest siłą napędową stowarzyszenia GSA, a jej misją jest poszerzanie zasięgu i budowanie pozytywnej reputacji globalnej branży outsourcingu technologii i usług biznesowych poprzez opracowywanie najlepszych praktyk, standardów, kwalifikacji, świadomego przywództwa, a także poprzez czerpanie wiedzy ze wszystkich obszarów branży. Kerry rozumie i z pasją podchodzi do tworzenia obustronnie korzystnych partnerstw biznesowych. Jest często zapraszana, by dzielić się swoją wiedzą na temat wyzwań i możliwości stojących przed globalną branżą technologii i usług biznesowych.

Visionary industry leader, keynote speaker, diversity and sustainability ambassador. Kerry is the driving force behind the GSA, whose mission is to grow the reach and positive reputation of the technology and business services sourcing industry globally through the development of best practice, standards, qualifications, thought leadership and learning from across the industry. Passionate about the importance of mutually beneficial business partnerships, Kerry is frequently called upon to speak on the challenges and opportunities for the global technology and business services industry and profession.

DEBI HAMILL

CEO, IAOP
CEO, IAOP



Debi Hamill to zaangażowana, stawiająca na współpracę liderka, cechująca się doskonałą znajomością branży. Posiada ponad 30-letnie doświadczenie w sektorze outsourcingu i nowoczesnych usług dla biznesu. Pod jej kierownictwem IAOP zbudował sieć strategicznych partnerstw oraz zrealizował szereg transformacyjnych inicjatyw sourcingowych, kształtując przyszłość, która opiera się na innowacji. Wartości, takie jak różnorodność, inkluzywność oraz mentorstwo, od zawsze były dla niej kluczowe, co odzwierciedla jej przywództwo w takich inicjatywach, jak Center for Social Impact. Globalne powiązania Debi oraz jej wyjątkowy talent do łączenia ludzi powodują, że buduje konstruktywne i pionierskie mosty kooperacji.

Debi Hamill is a transformative leader known for her industry knowledge and collaborative approach. With over three decades of experience in the outsourcing and business services industry, she has steered IAOP toward strategic partnerships and impactful sourcing initiatives, shaping a future of innovation. Debi's advocacy for diversity, inclusion, and mentorship sets her apart, evident in her leadership in initiatives like IAOP's Center for Social Impact. Her unique talent for harnessing her global network to connect like-minded individuals and foster opportunities for partnership further enhances her impact.

ROD JONES

Founder and CEO, Rod Jones Consulting (Pty) Ltd
Founder and CEO, Rod Jones Consulting (Pty) Ltd



Rod Jones to ceniony na całym świecie ekspert, analityk branżowy i strategiczny doradca w obszarze customer experience (CX), centrów kontaktowych oraz outsourcingu procesów biznesowych (BPO). Posiada ponad 45-letnie doświadczenie, które zdobył doradzając czołowym korporacjom oraz rządowi w Afryce. Jest uznanym autorem, twórcą podcastów, prelegentem, a także mentorem, który kształtował standardy branżowe oraz przeszkolił ponad 5 tys. specjalistów w obszarze CX. W 2024 roku został wyróżniony nagrodą "CX-Outsourcers Lifetime Achievement Award". Jest patronem „Africa Federation of GBS Associations”.

Rod Jones is a globally recognised thought leader, industry analyst, and strategic advisor in Customer Experience (CX), Contact Centres, and Business Process Outsourcing (BPO). With 45+ years of expertise, he has consulted for blue-chip companies and governments across Africa. A prolific writer, podcaster, speaker, and mentor, he has shaped industry standards and trained over 5,000 CX professionals. In 2024, he received the CXOutsourcers Lifetime Achievement Award. He is the Patron of the Africa Federation of GBS Associations.

MATT KENDALL

VP of Marketing, A Closer Look
VP of Marketing, A Closer Look



Matt Kendall jest ghostwriterem, dziennikarzem, influencerem, prelegentem, panelistą oraz badaczem specjalizującym się w branży BPO/GBS. Swoją karierę rozwijał jako redaktor naczelny „Nearshore Americas”, a następnie założył „Cognitive Copy” – agencję świadczącą usługi tworzenia treści dla dostawców z branży BPO, konsultantów oraz instytucji rządowych. Jest także twórcą newslettera „Bullhorn BPO” oraz współproducentem „Offshore BPO Confidence Index” – corocznego badania poziomu zaufania operacyjnego do globalnych centrów BPO i CX. Obecnie pełni funkcję wiceprezesa ds. marketingu w „A Closer Look”. Pracuje ze swojego domu w Madrycie.

Matt Kendall is a ghostwriter, journalist, influencer, speaker, panelist, and researcher with deep expertise in BPO/GBS. After breaking his teeth as Editor-in-Chief at Nearshore Americas, Matt launched Cognitive Copy: an agency providing content writing services to BPO providers, consultants, and government agencies. He also founded the BPO Bullhorn newsletter and is the co-producer of the Offshore BPO Confidence Index, an annual look at operational confidence in global BPO/CX delivery points. Today, Matt is VP of Marketing at A Closer Look and works from his home in Madrid, Spain.

ANNABELL KREUZER

Head of Component Project Development, GIZ (Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit / German Development Agency) | Head of Component Project Development, GIZ (Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit / German Development Agency)



Annabell Kreuzer to ekonomistka z pasją do łączenia współpracy rozwojowej z sektorem prywatnym. Pracując dla Niemieckiej Agencji Współpracy Międzynarodowej (GIZ), wspiera firmy z branży GBS w ekspansji na rynek afrykański oraz wspólnym tworzeniu zrównoważonych miejsc pracy. Annabell przez kilka lat mieszkała w Tanzanii, a obecnie pracuje w Niemczech. Doradza firmom w zakresie szeregu lokalizacji w Afryce, szczególnie koncentrując się na Rwandzie, Ghanie i Egipcie, a także innych rozwijających się lokalizacjach sektora GBS.

Annabell Kreuzer is an economist with a passion for bringing together development cooperation and private sector. Working for the German Development Agency GIZ, she is supporting GBS companies to set foot on the African continent and jointly create sustainable employment. Annabell has lived in Tanzania for several years and is now based in Germany, advising companies on various African destinations with a focus on Rwanda, Ghana and Egypt as well as other emerging GBS locations.

KIRK LAUGHLIN

Founder and Chief Analyst, Nearshore Americas
Founder and Chief Analyst, Nearshore Americas



Kirk jest dyrektorem zarządzającym i głównym analitykiem w Nearshore Americas – wiodącej platformie dostarczającej rzetelne dane i analizy dotyczące rynku usług technologicznych i innowacji cyfrowych segmentu Nearshore. Od piętnastu lat, gdy założone zostały Nearshore Americas oraz seria konferencji Nexus, Kirk Laughlin jest jednym z czołowych ekspertów w obszarze rozwoju inwestycji w usługi opierające się na wiedzy w obu Amerykach. Nearshore Americas oferuje rozwiązania z zakresu marketingu cyfrowego, doradztwa, tworzenia treści i generowania leadów, organizuje misje handlowe skoncentrowane na Ameryce Łacińskiej i Karaibach oraz prowadzi badania skrojone pod potrzeby klientów.

Kirk is Managing Director and Chief Analyst at Nearshore Americas – the premiere platform for authoritative data and insight on the state of the Nearshore technology services and digital innovation industry. Since launching Nearshore Americas, and the Nexus conference franchise 15 years ago, Laughlin has become one of the foremost thought-leaders on the expansion of knowledge-services investment in the Americas. Nearshore Americas offers digital marketing solutions, advisory services, content and lead generation platforms, Latin America and Caribbean-focused trade missions and customized research.



PETER RYAN

Prezes, Ryan Strategic Advisory
Principal, Ryan Strategic Advisory



Jest uznawany za jednego z wiodących światowych ekspertów w dziedzinie obsługi klienta (CX – Customer Experience) i outsourcingu procesów biznesowych (BPO). W swojej karierze Peter doradzał firmom outsourcingowym, klientom firm contact center, agencjom rządowym i stowarzyszeniom branżowym w kwestiach strategicznych, takich jak wertykalna penetracja rynku, świadczenie usług, najlepsze praktyki we wdrażaniu technologii i pozycjonowanie w modelu offshoringowym. Był prelegentem wielu wydarzeń na całym świecie, a w mediach często dzielił się wiedzą na temat BPO i CX. Peter ma dyplom z nauk politycznych na Uniwersytecie Saskatchewan oraz tytuł MBA na Uniwersytecie Dalhousie.

Peter Ryan is recognized as one of the world's leading experts in customer experience (CX) and business process outsourcing (BPO). Throughout his career, Peter has advised CX outsourcers, contact center clients, national governments, and industry associations on strategic matters like vertical market penetration, service delivery, best practices in technology deployment, and offshore positioning. As a much sought-after speaker, Peter has headlined multiple events around the world. He has also appeared frequently in the media, where he's shared his unique insights into BPO and CX. Peter has a degree in Political Studies from the University of Saskatchewan and an MBA from Dalhousie University.

SHELLI A. RYAN

APR, Fellow PRSA, Founder and Principal, The CX Blockchain Institute
APR, Fellow PRSA, Founder and Principal, The CX Blockchain Institute



Shelli Ryan to międzynarodowa prelegentka, strategka biznesowa oraz nagradzana przedsiębiorczyni. Jest założycielką „The CX Blockchain Institute” oraz CEO „Ad Hoc Communication Resources”. Wyróżniona nagrodą „Excellence in Finance Blockchain”, trzykrotnie zdobyła także tytuł „International Business Tiger” przyznawany przez Pro Progressio. W ramach „The CX Blockchain Institute” swoje wysiłki koncentruje na usprawnianiu operacji oraz zarządzania w organizacjach typu GBS oraz w obszarze CX za pomocą technologii blockchain, wykorzystując autorski program certyfikacji CX Blockchain. W ramach „Ad Hoc Communication Resources” kieruje globalnymi zespołami, które tworzą i optymalizują kluczowe inicjatywy biznesowe.

Shelli Ryan is an international keynote speaker, business strategist, and award-winning entrepreneur. She is the founder of The CX Blockchain Institute and the CEO of Ad Hoc Communication Resources – as well as an Excellence in Finance Blockchain award recipient and a three-time Pro Progressio International Business Tiger title holder. At the Institute, her work focuses on improving GBS and CX operations and governance via blockchain and leveraging its trademark CX Blockchain certification program, while at Ad Hoc, Shelli leads global teams who develop and optimize business-critical initiatives.

OLENA SAMBORSKA

Prezes IT Ukraine Association, Dyrektor Zarządzająca/Dyrektor Operacyjna i HR w Luxoft w Ukrainie
President of the IT Ukraine Association, Managing Director/HR Operations Director, Luxoft in Ukraine



Olena posiada ponad 20-letnie doświadczenie w obszarze zarządzania, podczas których wspierała firmy różnej wielkości – od 100 do 4000 pracowników – na ścieżce rozwoju. Jest absolwentką programów certyfikacyjnych w Wharton, INSEAD, oraz Kyiv-Mohyla Business School.

Olena has 20+ years of management experience. Participated in the development of companies from 100 to 4,000 people. Graduated from certification programs at Wharton, INSEAD, Kyiv-Mohyla Business School.



OLGA SHAPOVAL

Dyrektor Wykonawcza, Kharkiv IT Cluster
Executive Director, Kharkiv IT Cluster



Olga Shapoval, Executive Director w „Kharkiv IT Cluster”, posiada ponad 17-letnie doświadczenie na stanowiskach kierowniczych. Z wykształcenia jest magistrem finansów i międzynarodowego marketingu. Kierowała realizacją ponad 75 projektów technologicznych, w tym wdrożeniem „Diia City”. Została finalistką „EIT Red Kalyna 2024 Awards” – nagrody przyznawanej ukraińskim innowatorom. Pod jej kierownictwem „Kharkiv IT Cluster” otrzymał brązowy certyfikat ECEI przyznawany przez ESCA oraz uruchomił „Eastern Ukraine EDIH”, część europejskiej sieci Digital Innovation Hub. Na koniec 2024 roku klaster zrzeszał ponad 600 firm oraz partnerów z branży IT.

Olga Shapoval, Executive Director of Kharkiv IT Cluster, has over 17 years of C-level experience and holds a Master's in Finance and International Marketing. Olga led the implementation of 75+ tech projects, including the launch of Diia City. She became a finalist for the EIT Red Kalyna 2024 Awards which is awarded to Ukrainian women innovators. Under her leadership, the Kharkiv IT Cluster received the ECEI bronze label from ESCA and launched Eastern Ukraine EDIH, part of the European Digital Innovation Hub network. By the end of 2024, the cluster united over 600 IT companies and partners.

ELIAS VAN HERVARDEREN

Principal, Locationperspectives
Principal, Locationperspectives



Elias zrealizował ponad 150 projektów w 48 krajach na całym świecie, w zakresie strategii lokalizacyjnej dla GBS i centrów usług wspólnych. Specjalizuje się w doborze lokalizacji, optymalizacji portfolio oraz alokacji i wdrażaniu procesów. Jego analiza obejmuje m.in. studium wykonalności, dostępność talentów, nieruchomości, modele sourcingowe, otoczenie regulacyjne, odporność operacyjną oraz systemy zachęt inwestycyjnych. Od 2020 roku działa jako niezależny doradca w obszarze SSC i GBS. Wcześniej zajmował kierownicze stanowiska w Price Waterhouse, Andersen, Deloitte i Colliers. Jest ekspertem SSON Research & Analytics.

Elias led +150 location strategy projects for GBS/ Shared Services and did fieldwork in 48 countries globally. His expertise includes location searches, portfolio optimization, process allocation and implementation. He addresses i.e.: business case, talent, real estate, sourcing options, regulatory environment, resilience, and incentives. Elias has been an independent Shared Services/GBS advisor since 2020. His background includes leadership roles at Price Waterhouse, Andersen, Deloitte, and Colliers. He is recognized as an SSON Research & Analytics Expert.

MAURICIO A. VELÁSQUEZ

Outsourcing Consultant, LATAM
Outsourcing Consultant, LATAM



Posiada tytuł Certified Outsourcing Professional organizacji IAOP w zakresie definiowania strategii i wdrażania procesów outsourcingowych. Jest profesjonalistą zorientowanym na osiągnięcie wyników. Cechuje go unikalne połączenie doświadczenia biznesowego, sprzedażowego oraz technicznego. Swoim globalnym klientom pochodzącym z różnych branż dostarcza strategiczne rozwiązania systemowe. Jego know-how obejmuje zarówno kwestie operacyjne i strategiczne, jak i zrozumienie potrzeb klientów oraz providerów, co umożliwia zapewnienie doprawdy fenomenalnych korzyści klientom. Mauricio posiada ponad 25-letnie doświadczenie zawodowe w sektorze IT oraz usługach outsourcingowych w Ameryce Łacińskiej.

Mauricio is a Certified Outsourcing Professional expert in Strategy Definition and implementation of outsourcing processes. A result-driven professional with a unique combination of business, sales, and technical experience providing strategic systems solutions to global clients within different industries. His know-how in dealing with operational and strategic issues and understanding the client's and service provider's side allows Mauricio to benefit clients greatly. Mauricio brings more than 25+ years of professional experience in information technology (IT) and outsourcing services around Latin America.



STEPAN VESELOVSKYI

CEO, Lviv IT Cluster

CEO, Lviv IT Cluster



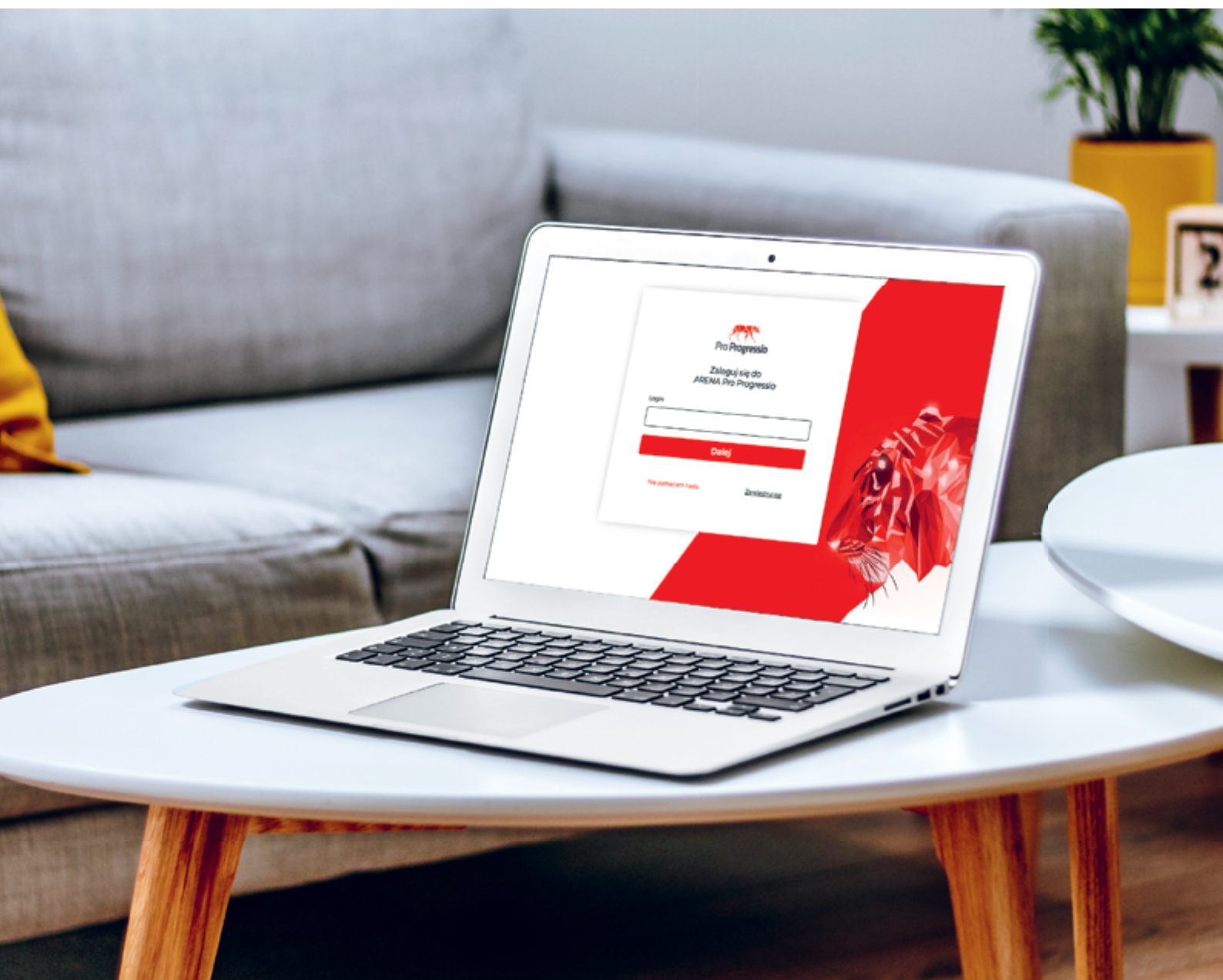
Stepan Veselovskyi jest CEO Lwowskiego Klastra IT – największego stowarzyszenia technologicznego w Ukrainie. W ciągu ostatnich jedenastu lat kierował takimi inicjatywami, jak: stworzenie 19 innowacyjnych programów studiów licencjackich, utworzenie Centrum Badawczego, zbudowanie renomowanej IT Arena oraz serii Victory Projects, której celem było wsparcie Ukrainy podczas pełnoskalowej wojny. Stepan jest honorowym ambasadorem Lwowa oraz członkiem rady nadzorczej fundacji *Unbroken*.

Stepan Veselovskyi, CEO of Lviv IT Cluster, spearheads the largest tech association in Ukraine. Over the past 11 years, he's driven initiatives like 19 innovative BSc programs, the establishment of a Research Center, the renowned IT Arena, and the Victory Projects series aimed at supporting Ukraine during the full-scale war. Stepan is an Honorary Ambassador of Lviv and a member of the Supervisory Board of the Unbroken Charitable Foundation.



ARENA

platforma wiedzy dla Ciebie
i Twoich współpracowników



LIDERZY USŁUG DLA BIZNESU BUSINESS SERVICES LEADERS



Długoterminowy sukces zależy od zdolności firm do tworzenia ekosystemów współpracy, w których jakość, innowacje i skalowalność idą w parze z partnerstwem i zaufaniem.

Long-term success depends on a company's ability to create collaborative ecosystems where quality, innovation, and scalability go hand in hand with trust and strategic partnerships.

Potencjał branży BSS tkwi nie tylko w technologii czy procesach, ale przede wszystkim w organizacjach, które rozumieją, jak budować wartość i rozwijać kompetencje. Członkowie Klubu Pro Progressio to firmy, które wyznaczają kierunki konkurencyjności sektora – wdrażając innowacyjne modele działania, budując silne zespoły eksperckie, podnosząc standardy i kreując przyszłość usług biznesowych w Polsce. W tej sekcji prezentujemy organizacje, które w 2024 roku aktywnie kształtowały rozwój branży i pozostają liderami w swoich dziedzinach.

The BSS sector's potential is driven not only by technology and processes but, above all, by organizations that understand how to build value and develop expertise. Members of the Pro Progressio Club are companies setting the standards for sector competitiveness – implementing innovative business models, building expert teams, and raising service quality. This section highlights the organizations that played a key role in the industry's growth in 2024 and continue to lead in their respective fields.



.mdd

.mdd Sp. z o.o. to polska firma założona w 1993 roku w Sępólnie Krajeńskim, specjalizująca się w produkcji mebli biurowych i kontraktowych. Firma współpracuje z wieloma designerami i architektami z całego świata. Oferta .mdd obejmuje biurka pracownicze i gabinetowe, stoły i stoliki, szafki, budki akustyczne, lamy recepcyjne, siedziska tapicerowane oraz kolekcje outdoorowe. Produkty .mdd stosowane są w przestrzeniach biurowych, usługowych i publicznych oraz we wnętrzach mieszkalnych, stanowią część wyposażenia m.in. Białego Domu w Waszyngtonie, Luwru i budynku Szczytu Rady Europejskiej. Firma posiada showroomsy w Warszawie, Łodzi, Krakowie, Katowicach, Bydgoszczy oraz w Londynie i Paryżu.

.mdd is a Polish company, founded in 1993 in Sępólno Krajeńskie. The company manufactures office and contract furniture and cooperates with numerous designers and architects from all around the world. The product range includes operative and executive desks, tables, storage, acoustic booths, reception desks, soft seating and outdoor collections. .mdd products are used in office, service, business and public spaces, as well as residential interiors. They are part of the arrangement of, among others, the White House, Washington D.C., the Louvre and the European Council Summit building. .mdd has showrooms in Warsaw, Łódź, Kraków, Katowice, Bydgoszcz, London and Paris.



Think Ahead

ACCA (the Association of Chartered Certified Accountants) jest największą i najszybciej rozwijającą się międzynarodową organizacją zrzeszającą specjalistów z zakresu finansów, zarządzania i rachunkowości. ACCA oferuje rozpoznawalne na całym świecie kwalifikacje przeznaczone dla osób, które chcą rozwijać swoją karierę w obszarze rachunkowości, finansów i zarządzania. Celem ACCA jest nie tylko oferowanie najwyższej jakości kwalifikacji z zakresu szeroko pojętych finansów, ale również dzielenie się wiedzą, promowanie wysokich standardów zawodowych, etycznych i zarządczych oraz wspieranie interesu publicznego. Organizacja zrzesza ponad 250,000 członków oraz 526,000 studentów.

ACCA (the Association of Chartered Certified Accountants) is the global body for professional accountants. They're a thriving global community of 250,000 members and 526,000 future members based in 181 countries and regions, who work across a wide range of sectors and industries. ACCA upholds the highest professional and ethical values. They offer everyone everywhere the opportunity to experience a rewarding career in accountancy, finance and management. Their qualifications and learning opportunities develop strategic business leaders, forward-thinking professionals with the financial, business and digital expertise essential for the creation of sustainable organisations and flourishing societies.



ADAPTIVE Solutions & Advisory Group pomaga organizacjom w przystosowaniu do zmieniających się uwarunkowań rynkowych i podwyższenia konkurencyjności poprzez centralizację, transformację i automatyzację procesów biznesowych. W oparciu o unikalne kompetencje prowadzenia transformacji dla sektora BSS, firma oferuje dedykowane rozwiązania biznesowe dla rynku centrów usług wspólnych i outsourcingu, w tym m.in. zarządzanie procesami, zarządzanie zmianą, wdrożenia technologii i analizy rynku.

ADAPTIVE Solutions & Advisory Group is helping organizations in adopting themselves to market environment and seize competitive advantage in the business world through centralization, transformation and automation of business processes. With unique process transformation expertise, the Company offers dedicated business solutions for shared services & outsourcing industry, incl. end-to-end process management, change management, technology enhancements and GBS market intelligence.



Ahoy Career

Ahoy Career rewolucjonizuje rekrutację wykorzystując performance marketing i autorską technologię Ahoy Leads App. Firma specjalizuje się w rekrutacji wielojęzycznej dla sektora BSS w Europie, stałej rekrutacji w Polsce, Czechach, Słowacji i Rumunii oraz IT recruitment i outsourcingu. Unikalny model STDC w połączeniu z automatyzacją procesów pozwala osiągać wyjątkową skuteczność w pozyskiwaniu talentów dla wiodących firm. Dzięki innowacyjnemu podejściu, firma dociera zarówno do aktywnych jak i pasywnych kandydatów, bazując na ich rzeczywistych zachowaniach online, zainteresowaniach i sygnałach gotowości do zmiany pracy. Autorska aplikacja Ahoy Leads App znacząco przyspiesza proces rekrutacji.

Ahoy Career revolutionizes recruitment by utilizing performance marketing and its proprietary Ahoy Leads App technology. The company specializes in multilingual recruitment for the BSS sector in Europe, permanent recruitment in Poland, Czech Republic, Slovakia and Romania, as well as IT recruitment and outsourcing. Their unique STDC model combined with process automation enables exceptional effectiveness in talent acquisition for leading companies. Through their innovative approach, the company reaches both active and passive candidates, based on their actual online behaviors, interests, and signals of readiness for job change. The proprietary Ahoy Leads App significantly accelerates the recruitment process.

Alcon

Alcon to globalny lider w obszarze okulistyki, działający na rynku od ponad 75 lat. Firma jest największym na świecie producentem wyrobów medycznych dla okulistyki, które tworzy w dwóch uzupełniających się obszarach – Chirurgii oraz Vision Care. Pozycję lidera zdobyła poprzez stałe wprowadzanie przełomowych produktów, które zmieniają sposób leczenia chorób oczu i dbania o dobry wzrok. Historia Alcon w Polsce rozpoczęła się już w 1996 roku. W 2019 r. postanowiono otworzyć 4 centra Alcon Global Services (AGS). Jedno z nich znajduje się w Warszawie i dostarcza usługi w dziedzinach, takich jak: Finance, Customer Operations, HR, IT, Digital Health, Procurement, Technical Services, Quality Assurance and Regulatory Affairs, Transformation Projects.

Alcon is the global leader in eye care, dedicated to helping people see brilliantly. With an over 75-year heritage, we are the largest eye care device company in the world, with complementary businesses in Surgical and Vision Care. We have a long history of industry firsts, and each year we commit a substantial amount in Research and Development to meet customer needs and patient demands. Alcon's story with Poland started back in 1996. In 2019 Alcon decided to establish 4 centers as part of Alcon Global Services (AGS). One of them is located in Warsaw, and it provides services in the areas such as: Finance, Customer Operations, HR, IT, Digital Health, Procurement, Technical Services, Quality Assurance and Regulatory Affairs, Transformation Projects.

alorica

Passion • Performance • Possibilities

Alorica jest światowym liderem w projektowaniu i wdrażaniu na dużą skalę usług Customer Experience (CX) opartych na technologii. Jako kompleksowy i strategiczny partner w branży CX łączy technologie nowej generacji i zarządzanie procesami z podejściem cyfrowym skoncentrowanym na człowieku. Ponad 100 000 ekspertów w 17 krajach — w tym agenci, technolodzy i specjaliści ds. rozwiązań — wzmacnia marki na całym świecie, dzięki spersonalizowanym i „skrojonym na miarę” interakcjom, których pragną klienci. Przez ostatnie 25 lat Alorica dostarcza najlepsze w swojej klasie usługi, zaowocowało to światowej klasy wynikami w obszarze zarówno zadowolenia klientów, jak i pracowników firmy, a także długoterminową współpracą i lojalnością. Aby dowiedzieć się więcej, odwiedź stronę www.alorica.com.

Alorica is the global leader in designing and deploying tech-enabled customer experiences (CX) at scale. As a full-service, strategic CX partner, they combine next-gen technology and managed service expertise with a digital-first, human-focused approach. 100,000+ experts across 17 countries — including agents, technologists and solutionists — empower brands around the world with tailored interactions customers crave. Alorica's proven track record of delivering best-in-class performance for 25+ years has resulted in world-class customer and employee satisfaction scores along with long-term loyalty. To learn more, visit www.alorica.com.





ALTO to jedna z najszybciej rozwijających się firm doradczych w Polsce. Wspierają lokalne i międzynarodowe firmy w zakresie podatków, księgowości, kadr i płac (HRP), kwestii ESG, zarządzania ryzykiem oraz technologii w usługach podatkowych. W kontaktach z klientami stawiają na partnerstwo oraz utrzymywanie dobrych i długotrwałych relacji. Ich zespół to ok. 170 wykwalifikowanych specjalistów, którzy aktywnie wspierają firmy z wielu sektorów na każdym etapie ich działalności. Jako członek międzynarodowego stowarzyszenia Allinial Global współpracują z firmami doradczymi na całym świecie, zapewniając klientom dostęp do zaufanych, zagranicznych ekspertów.

ALTO is one of the fastest-growing consulting firms in Poland. They support local and international companies in the areas of taxation, accounting, HR and payroll (HRP), ESG issues, risk management, and tax technology services. When dealing with our clients, they focus on partnership and maintaining strong, long-term relations. The team consists of approximately 170 skilled professionals who actively assist companies from various sectors at every stage of their operations. As a member of an international association Allinial Global, they work with advisory companies around the world, providing clients with access to trusted foreign experts.



Amway jest jedną z przodujących firm działających w sektorze sprzedaży bezpośredniej na całym świecie. Amway ma w swojej ofercie ponad 450 wysokiej jakości, innowacyjnych produktów pielęgnacyjnych, suplementów diety oraz środków użytku domowego. Amway Global Business Services w Krakowie zostało założone w marcu 2010 roku, aby zapewnić odpowiednią technologię i inteligentne rozwiązania oraz procesy dla klientów Amway w Europie, Afryce oraz w Ameryce Północnej i Południowej. Amway GBS świadczy usługi z zakresu finansów, digital, obsługi klienta, marketingu, IT i HR.

Amway is one of the leading family-owned companies worldwide, selling more than 450 high-quality and innovative products in the beauty, wellness, and home care exclusively through independent distributors to the end consumer. Amway Global Business Services in Kraków was established in March 2010 to provide right technology, processes, and smart solutions for Europe, Africa & the Americas. Amway GBS delivers services in the area of Finance, Digital, Customer Service, Marketing, IT, and HR.



Antal to lider rekrutacji stałej, consultingu HR i outsourcingu w CEE, obecny w Polsce od 1996 roku. Grupa obejmuje spółki w Polsce, Czechach (od 2014) i Enloyd na Węgrzech. Antal jako jedna z pierwszych firm w Polsce wprowadził macierzowy podział zespołów, co pozwala konsultantom specjalizować się zarówno w sektorach, jak i stanowiskach. Realizuje projekty krajowe i międzynarodowe, wyznacza rynkowe standardy oraz lideruje w ESG. Stworzył ReX – Recruitment Exchange, innowacyjną platformę HR-Tech, opartą na crowdstaffingu i AI, przyspieszającą rekrutację dla firm każdej skali.

Antal is a CEE leader in permanent recruitment, HR consulting, and outsourcing, present in Poland since 1996. The Antal Group operates in Poland, the Czech Republic (since 2014), and Enloyd in Hungary. As one of Poland's first firms with a matrix team structure, Antal enables consultants to specialize in both sectors and roles. Managing domestic and international projects, the company sets market standards and leads in ESG. It created ReX – Recruitment Exchange, an innovative HR-Tech platform leveraging crowdstaffing and AI to accelerate recruitment for companies of all sizes.





Arc Consulting to firma doradcza, specjalizująca się w dostarczaniu nowoczesnych rozwiązań informatycznych. Od blisko 20 lat towarzyszy największym globalnym przedsiębiorstwom na drodze do cyfrowej transformacji, a także wspiera centra usług wspólnych (CUW/GBS). Firma zatrudnia blisko 140 konsultantów, ekspertów w 3 obszarach: analizy biznesu i modelowania procesów; wdrażania i utrzymywania systemów ERP, z szerokimi kompetencjami w zakresie SAP, Workday i PeopleSoft; cyfryzacji i automatyzacji procesów biznesowych i tworzeniu aplikacji typu workflow. Od 2023 r. firma jest częścią Grupy Lyvia, europejskiego lidera w dziedzinie technologii cyfrowych i innowacyjnych usług IT.

Arc Consulting is a consulting firm specializing in delivering modern IT solutions. For nearly 20 years, it has supported the world's largest enterprises on their path to digital transformation and has also assisted shared service centers (SSC/GBS). The company employs nearly 140 consultants, experts in three key areas: Business analysis and process modeling; Implementation and maintenance of ERP systems, with extensive expertise in SAP, Workday, and PeopleSoft; Digitization and automation of business processes, as well as the development of workflow applications. Since 2023, the company has been part of Lyvia Group, a European leader in digital technologies and innovative IT services.



Armatiss to międzynarodowa spółka specjalizująca się w zarządzaniu relacjami z Klientem. Posiadają 23 biura w Europie i zatrudniają ponad 9000 pracowników. Armatiss Polska to wielojęzyczne Contact Center, obsługujące milion interakcji miesięcznie w 14 językach za pomocą różnorodnych kanałów komunikacji. W 6 biurach w Polsce pracuje ok. 1900 pracowników. Armatiss specjalizuje się w branżach o dużej sezonowości, jest też ekspertem w dziedzinie sprzedaży. Główne wyróżniki firmy to know-how zdobyte przez 30 lat doświadczenia w obsłudze Klientów, wysoka elastyczność, doskonały stosunek jakości i ceny, indywidualne podejście do Klienta, zaawansowane rozwiązania technologiczne i wysokie standardy bezpieczeństwa.

Armatiss is an international company specializing in customer relations management. They have 23 offices in Europe and over 9,000 employees. Armatiss Polska is a multilingual Contact Center that supports one million interactions per month in 14 languages using various communication channels. In Poland there are 6 offices with around 1,900 employees onboard. Armatiss specializes in industries with very high seasonality, they are also experts in the field of sales. Their main features are: know-how gained thanks to 30 years of experience in customer service, high flexibility, value for money, individual approach to the customer, advanced technological solutions and high security standards.



Axiom, z siedzibą w Warszawie, to polski integrator, dostawca oraz wdrożeniowiec rozwiązań ICT dla biznesu z 20-letnim doświadczeniem. W 2018 roku spółka założyła sklep internetowy itencio.pl, dzięki temu dostarcza coraz szersze portfolio produktowe, wpisane w potrzeby biznesowe rynku B2B. Axiom specjalizuje się w systemach wideokonferencyjnych, słuchawkach nagłownych oraz telefonach IP. Axiom dostarcza sprzęt oraz oferuje kompleksowe wsparcie w wyborze takich rozwiązań teleinformatycznych, które skutecznie zwiększają efektywność procesów w firmie i produktywność pracowników. Audyt, doradztwo i wsparcie techniczne są kluczowymi elementami każdego projektu, dlatego oferowane przez Axiom rozwiązania mają realny wpływ na usprawnianie komunikacji biznesowej w przedsiębiorstwach klientów.

Axiom, based in Warsaw, is a Polish integrator, supplier and implementer of ICT solutions for business with 20 years of experience. In 2018, the company set up an online shop, itencio.pl, thus providing an increasingly broad product portfolio, in line with the business needs of the B2B market. Axiom specialises in video conferencing systems, headsets and IP telephones. Axiom provides equipment and offers comprehensive support in the selection of such ICT solutions that effectively increase the efficiency of company processes and employee productivity. Auditing, consultancy and technical support are key elements of each project, which is why the solutions offered by Axiom have a real impact on improving business communications in customers' enterprises.





B&B HOTELS to jedna z czołowych grup hotelowych w Europie w segmencie ekonomicznym. Grupa założona w 1990 roku we Francji posiada ponad 850 hoteli w 17 krajach, w tym w Europie, Brazylii i USA. Od 2022 roku dynamicznie się rozwija, a w 2024 r. wprowadziła nowy koncept – B&B HOME. Sieć, działająca w segmencie value-for-money, oferuje swoim klientom komfort i jakość przy najlepszej relacji w stosunku do ceny. Empatia, prostota, doskonałość, uczciwość i inkluzyjność to kluczowe wartości Grupy. B&B HOTELS również aktywnie realizuje strategię CSR, dążąc do pozytywnego wpływu społecznego i środowiskowego, co potwierdza certyfikat zrównoważonego rozwoju SOCOTEC.

B&B HOTELS is one of Europe's leading hotel groups in the budget segment. Founded in France in 1990, the group operates more than 850 hotels across 17 countries, including Europe, Brazil, and the USA. Since 2022, it has been expanding rapidly and, in 2024, introduced a new concept – B&B HOME. Operating in the value-for-money segment, the chain offers customers comfort and quality at the best price-performance ratio. Empathy, simplicity, continuous improvement, honesty, and inclusiveness are the Group's core values. B&B HOTELS also actively pursues a CSR strategy, striving for a positive social and environmental impact, as confirmed by the SOCOTEC sustainability certification.

Baker McKenzie.

Kancelaria Baker McKenzie w Polsce powstała w 1992 r. i obecnie zatrudnia łącznie ponad 170 prawników i doradców podatkowych, co czyni ją jedną z największych kancelarii prawnych w Polsce. Świadczy usługi prawne dla wiodących światowych korporacji międzynarodowych oraz dla przedsiębiorstw lokalnych. Zakres usług obejmuje kompleksowe doradztwo prawne i podatkowe we wszystkich dziedzinach prawa gospodarczego. Kancelaria zdobyła unikalne doświadczenie w realizacji wielu ważnych, często pionierskich projektów i transakcji. Działa aktywnie w organizacjach gospodarczych oraz jest zaangażowana w opiniotwórczą działalność w mediach. Oferuje rozległą wiedzę prawną oraz międzynarodową perspektywę.

Baker McKenzie Warsaw was opened in 1992 and currently employs over 170 lawyers and tax advisors, making us one of the largest law firms in Poland. The Warsaw office provides legal services to the world's leading international corporations as well as local businesses. Their scope of services cover comprehensive legal and tax advisory issues in almost all areas of commercial law. They have gained unique experience in the realization of a range of major and often pioneering transactions and projects. Baker McKenzie Warsaw is active in economic organizations and engage in opinion-leading activity in the media, offering deep local knowledge and a sophisticated international perspective.



Barry Callebaut jest wiodącym na świecie producentem wyrobów czekoladowych i kakaowych. Firma powstała w roku 1996 i zajmuje się pozyskaniem i przetwarzaniem ziarna kakaowego oraz produkcją najwyższej jakości produktów czekoladowych, w tym nadzień czekoladowych oraz dekoracji. Swoim zasięgiem obejmuje cały świat, zarówno pod kątem ilości nowoczesnych zakładów produkcyjnych, jak i krajów, do których dostarcza produkty. Łódzka fabryka to drugi co do wielkości zakład produkcyjny firmy Barry Callebaut. To tu powstaje ulubiony przysmak milionów ludzi na całym świecie – czekolada. W 2015 r. firma uruchomiła w Łodzi Centrum Usług Wspólnych, które jest głównym wsparciem biznesowym dla firmy.

Barry Callebaut is a leading global producer of chocolate and cocoa products. The company was established in 1996 and is sourcing and processing cocoa beans and producing high-quality chocolate products, including chocolate fillings and decorations. Its reach spans the entire world, both in terms of the number of modern production facilities and the countries to which it delivers products. The Łódź factory is the second largest production facility of Barry Callebaut. Since establishing, it has been the birthplace of the favorite treat of millions worldwide – chocolate. In 2015, the company launched the Shared Services Center in Łódź, which serves as the main business support for the Group.



BPiON oferuje nowoczesne usługi outsourcingu obejmujące obsługę kadrowo-płacową, księgowość podatki oraz administrację w regionie CEE. Firma powstała w 2017 roku na Węgrzech. Obecnie BPiON ma własne biura w Polsce (w Warszawie i Katowicach), Rumunii, na Węgrzech oraz na Ukrainie, a także sieć partnerską w pozostałych krajach Europy. Firma zatrudnia ponad 200 pracowników. Jakie jest podejście BPiON? Dokładne, kompleksowe i elastyczne! Firma dba, aby narzędzia i podejście zapewniały niezawodny outsourcing procesów biznesowych, tym outsourcing kadr i płac, obsługę podatkową i księgową.

BPiON offers modern outsourcing services, including payroll and HR administration, accounting, and tax services across the CEE region. The company was founded in 2017 in Hungary and has since expanded with offices in Poland (Warsaw and Katowice), Romania, Hungary, and Ukraine, as well as a partner network across the rest of Europe. BPiON employs over 200 professionals. What is BPiON's approach? Accurate, comprehensive, and flexible! The company ensures that its tools and methodologies deliver reliable business process outsourcing, covering payroll, HR, accounting, and tax services to meet the highest standards.



BPP to światowy lider w usługach edukacyjnych z prawie 50-letnim doświadczeniem w szkoleniach z finansów, rachunkowości i kompetencji osobistych. Obecny w 170 krajach, rocznie szkoli ponad 80 000 profesjonalistów. Unikalne podejście, oparte na budowaniu trwałych relacji z klientami, czyni BPP zaufanym partnerem edukacyjnym. BPP działa w Polsce od ponad 25 lat i od tego czasu dostarcza firmom skuteczne i efektywne programy szkoleniowe łącząc ekspertyzę lokalną z globalnymi trendami w edukacji. Oferuje pełen zakres szkoleń i materiałów do egzaminów międzynarodowych kwalifikacji ACCA, CGMA i CFA oraz szkolenia otwarte z rachunkowości, kompetencji technicznych, osobistych i zarządczych.

BPP is a global education provider with nearly 50 years of experience in financial, accounting and personal skills training. Present in 170 countries, it trains more than 80000 learners annually. A unique approach, based on building lasting relationships with clients, makes BPP a trusted educational partner. BPP has been operating in Poland for more than 25 years and has been providing companies with effective and efficient training programmes that combine local knowledge with global trends in education. It offers a full range of courses and materials for ACCA, CGMA and CFA professional qualification, as well as open courses in accounting and technical, personal and leadership competences..



Cavatina Holding jest największym polskim deweloperem powierzchni biurowych. Kluczowym celem strategicznym Grupy jest osiągnięcie do końca 2025 roku 1 mln mkw. GLA portfela, rozumianego jako suma inwestycji zakończonych w tym sprzedanych, w trakcie realizacji oraz planowanych z zabezpieczonym gruntem i rozpoczętym procesem projektowania. Cavatina samodzielnie zarządza wszystkimi kluczowymi procesami inwestycyjnymi począwszy od akwizycji nieruchomości, przez generalne wykonawstwo w zakresie budownictwa i fit-out, aż po komercjalizację i sprzedaż. Deweloper posiada także własną pracownię architektoniczną. Od lipca 2021 r. Cavatina Holding S.A. jest spółką publiczną notowaną na Rynku Głównym warszawskiej Giełdy Papierów Wartościowych.

Cavatina Holding is the largest Polish office space developer. The key strategic goal of the Group is to achieve a portfolio with GLA of 1 million sqm by the end of 2025, understood as the sum of projects completed, including sold, projects in progress and planned secured (i.e. with land secured by signing a preliminary agreement and with the commenced design process). The company manages all key investment processes in-house from real estate acquisition, through design, general contracting in the field of construction and fit-out, to commercialization. The developer has his own architectural design studio. From July 2021 Cavatina Holding is listed at the main market of Warsaw Stock Exchange.



chilliflex

Chilliflex to sieć biur serwisowanych i elastycznych przestrzeni biurowych działająca w kilku miastach w Polsce. Wyróżnikiem firmy jest dostosowanie biur do nowych modeli pracy, kompleksowa obsługa najemców, duża elastyczność przestrzeni i umów oraz unikalny kawiarniany design. Klienci Chilliflex to w dużej mierze międzynarodowe korporacje, które doceniają topowe lokalizacje, wysoki standard przestrzeni, bogaty zakres usług i obsługi. Chilliflex działa obecnie w 7 lokalizacjach w Krakowie, Gdańsku, Bydgoszczy oraz Łodzi. Kolejne miasta w planach.

Chilliflex is a network of serviced offices and flexible office spaces operating in several cities in Poland. The company's distinguishing features include adaptation of offices to new work models, comprehensive tenant services, high flexibility of space and contracts, and unique café design. Chilliflex clients are largely multinational corporations, who appreciate the top locations, high standard of space, rich range of services and support. Chilliflex currently operates in 7 locations in Krakow, Gdansk, Bydgoszcz and Lodz. More cities coming soon.



CHUDZIK i WSPÓLNICY Prawo i Podatki to kancelaria, która oferuje Klientom wsparcie prawne i podatkowe, dostosowane do ich indywidualnych potrzeb. Dzięki wyodrębnionym zespołom ekspertów zapewniamy wszechstronne podejście do każdej sprawy, obejmujące zarówno analizę, jak i wdrażanie skutecznych rozwiązań. Nasza filozofia opiera się na wiedzy, zaufaniu i bliskiej współpracy z klientami, co pozwala osiągać ich cele w dynamicznym otoczeniu prawnym i biznesowym.

CHUDZIK and WSPÓLNICY Law and Taxes is a firm that provides clients with comprehensive legal and tax support, tailored to their individual needs. Thanks to specialized teams of experts, we ensure a comprehensive approach to each case, including both analysis and the implementation of effective solutions. Our philosophy is based on knowledge, trust, and close cooperation with clients, enabling them to achieve their goals in a dynamic legal and business environment.



Corees Polska to butikowa agencja specjalizująca się w obsłudze rynku nieruchomości komercyjnych. Zespół firmy tworzą eksperci z wieloletnim doświadczeniem w tej branży w Polsce, specjalizujący się w dziedzinie najmu, wycen, renegocjacji i doradztwa inwestycyjnego. Wszystkie prowadzone projekty realizowane są z dbałością o komfort współpracy i oparte na międzynarodowych standardach. Jako jedyna agencja nieruchomości komercyjnych w Polsce Corees należy do sieci CORFAC International, dzięki czemu gwarantuje międzynarodowy zasięg działania i globalne wsparcie dla swoich klientów. Założyciel i CEO Corees Polska – Marek Ciunowicz jest członkiem SIOR.

Corees Poland is a boutique agency specializing in commercial real estate services. The company's team consists of experts with many years of experience in the Polish market, specializing in leasing, valuation, renegotiation, and investment consulting. All projects are carried out with a focus on the comfort of cooperation and based on international standards. As the only commercial real estate agency in Poland, Corees is a member of the CORFAC International network, which guarantees an international scope of operations and global support for clients. The founder and CEO of Corees Poland, Marek Ciunowicz, is a member of SIOR.





Cushman & Wakefield jest globalną spółką notowaną na Giełdzie w Nowym Jorku. Firma zatrudnia 52 000 pracowników w 60 krajach, z czego ponad 400 osób w Polsce. Do najważniejszych usług świadczonych przez firmę należą: zarządzanie nieruchomościami, pośrednictwo w wynajmie powierzchni, obsługa transakcji na rynkach kapitałowych, wyceny, a także doradztwo w zakresie zrównoważonego rozwoju i ESG. Dział powierzchni biurowych Cushman & Wakefield posiada bogate doświadczenie w zakresie świadczenia usług doradztwa dla sektora nowoczesnych usług biznesowych, jak również sektora finansowego, bankowego, IT, prawnego, medycznego i wielu innych.

Cushman & Wakefield is a global company listed on the New York Stock Exchange. It has 52,000 employees in 60 countries, including over 400 staff in Poland. Its core services include property management, leasing, capital markets, valuation, and sustainability and ESG advisory. The Office Agency of Cushman & Wakefield has a strong track record in advisory services delivery for such sectors as business services, financial, banking, IT, legal, healthcare and many more.



Daikin to globalny lider zajmujący się produkcją oraz dostarczaniem technologii ogrzewania, chłodzenia, wentylacji oraz czystego powietrza. Od ponad 100 lat produkty i usługi firmy Daikin wykorzystywane są w domach, firmach oraz w wielu gałęziach przemysłu. Spółka Daikin Europe Business Support (DEBS), zlokalizowana w Warszawie, powstała w celu wsparcia procesów biznesowych oraz działań operacyjnych dla Daikin Europe N.V. Obszary działania DEBS obejmują między innymi masterdane produktowe, masterdane marketingowe, planowanie, SAP SuccessFactors oraz wsparcie w zakresie reklamacji i odpraw celnych.

Daikin is a global leader in the production and delivery of heating, cooling, ventilation, and air purification technologies. For over 100 years, Daikin's products and services have been used in homes, businesses, and various industrial sectors. Daikin Europe Business Support (DEBS), located in Warsaw, was established to support business processes and operational activities for Daikin Europe N.V. DEBS's areas of operation include product master data, marketing master data, planning, SAP SuccessFactors, as well as support in claims management and customs clearance.



Devire, jedna z największych i najbardziej rozpoznawalnych firm rekrutacyjnych i outsourcingowych w Polsce. Devire oferuje kompleksowe rozwiązania z obszaru pozyskiwania talentów – od tradycyjnych usług rekrutacyjnych, poprzez między innymi rozwiązania Recruitment Process Outsourcing, Managed Services czy IT Services, czy Staff Augmentation. Działając w kilkunastu sektorach, rocznie przeprowadza blisko 2000 projektów dla ponad 600 klientów. Klienci Devire zawsze mogą liczyć na wszechstronne wsparcie i doradztwo na każdym etapie: od przygotowania strategii, przez sourcing, selekcję, weryfikację kompetencji, koordynację pracy innych dostawców, aż po zatrudnienie i dalszą obsługę prawno-administracyjną. Devire to także szerokie portfolio rozwiązań end-to-end, obejmujące realizację powierzonych procesów biznesowych lub projektów IT.

Devire, one of the largest and most recognizable recruitment and outsourcing companies in Poland, offers comprehensive talent acquisition solutions. These range from traditional recruitment services to solutions like Recruitment Process Outsourcing, Managed Services, IT Services, and Staff Augmentation. Operating across multiple sectors, Devire conducts nearly 2,000 projects annually for over 600 clients. Devire's clients can always rely on versatile support and advice at every stage, from strategy preparation, through sourcing, selection, competence verification, coordination of work with other suppliers, to hiring and ongoing legal-administrative support. Devire also provides a broad portfolio of end-to-end solutions, taking over the implementation of entrusted business processes or IT projects.



PART OF GRANT THORNTON POLAND

EDISONDA

EDISONDA to europejska firma konsultingowa specjalizująca się w doradztwie w zakresie innowacji cyfrowych. Zespół 50 ekspertów i praktyków z dziedziny badań i projektowania pomaga optymalizować produkty cyfrowe i organizacje oraz tworzyć wartościowe innowacje, aby Twój biznes działał sprawniej. Efektem pracy EDISONDY są produkty i usługi cyfrowe, które działają, ponieważ bazują na dogłębnym poznaniu potrzeb użytkowników (badania), możliwości nowych technologii oraz, co najważniejsze, zrozumieniu specyfiki Twojego biznesu. Firma stawia na długotrwałą współpracę, aby lepiej zrozumieć kontekst organizacji i efektywnie wspierać biznes. Od 2017 roku jest częścią grupy Grant Thornton Polska.

EDISONDA is a European consulting firm specialising in digital innovation advisory. With a team of 50 experts in research and design, they optimise businesses by driving valuable innovations that enhance efficiency, effectiveness, and overall performance. Their digital products and services are grounded in user needs, emerging technologies, and a deep understanding of each business. They support the entire innovation process, from research and ideation to implementation and continuous improvement of the final digital product. Committed to long-term collaborations and providing businesses with effective support. They have been part of the Grant Thornton Polska group since 2017.



Elanco Animal Health (NYSE:ELAN) jest światowym liderem w dziedzinie zdrowia zwierząt, zajmującym się innowacjami oraz dostarczaniem produktów i usług w zakresie prewencji oraz leczenia chorób zwierząt hodowlanych i domowych. Od 70 lat dostarcza produkty dla rolników, właścicieli zwierząt domowych oraz lekarzy weterynarii. Elanco Business Solutions zostało powołane jako Centrum Usług Wspólnych działające w czterech lokalizacjach: Warszawie, Kuala Lumpur, Bangalore oraz Guadalajara. Świadczy usługi w regionach APAC, LATAM, EMEA oraz North America, w obszarach Finance, HR Operations, R&D, Procurement, Treasury, IT, Supply Chain, Quality, Legal, Data Office. EBS pomaga zwiększyć efektywność, produktywność i wzmocnić środowisko kontroli, a zespołom produkcyjnym i handlowym na całym świecie umożliwia skupienie się na działaniach wokół portfolio produktów.

Elanco Animal Health (NYSE:ELAN) is a global leader in animal health, dedicated to innovating and providing products and services for the prevention and treatment of diseases in farm and pet animals. It has been providing products to farmers, pet owners and veterinarians for 70 years. Elanco Business Solutions was established as a Service Center operating in four locations: Warsaw, Kuala Lumpur, Bangalore and Guadalajara. It provides services in regions: APAC, LATAM, EMEA and North America in the areas of Finance, HR Operations, Procurement, Treasury, IT, Supply Chain, Quality, Legal, Data Office, R&D. EBS helps to increase efficiency and productivity, strengthen the control environment, and enable Elanco's manufacturing and sales teams around the world to focus on activities around the product portfolio.



Experis to wyspecjalizowana marka dedykowana realizacji zaawansowanych usług poszukiwania i selekcji talentów w obszarze IT. Jest częścią ManpowerGroup i dzięki połączeniu innowacyjnych rozwiązań HR z doskonałą znajomością branży IT, przyspiesza rozwój organizacji, zapewniając klientom globalnie, lokalnie bądź zdalnie niezbędnych specjalistów i kadrę zarządzającą, a także dostarczając zaawansowane rozwiązania projektowe. Wspiera klientów, pracowników oraz kandydatów IT w całej Polsce, zarówno online, jak i dzięki sieci biur zlokalizowanych w Warszawie, Wrocławiu, Gdańsku, Krakowie i Katowicach.

Experis is a brand dedicated to providing advanced IT talent search and selection services. As part of ManpowerGroup, combines innovative HR solutions with excellent knowledge of the IT industry to accelerate organizational development. Experis ensures clients globally, locally and remotely to have the necessary specialists and management personnel, while also delivering advanced project solutions. Supports clients, employees and IT candidates from all over Poland, both online and through a network.





FlexiProject to polski system, zapewniający kompletny zestaw narzędzi, które pozwalają zaplanować i skutecznie zrealizować dowolny projekt w organizacji, niezależnie od stopnia jego skomplikowania. Pozwala na bieżące analizowanie zasobów niezbędnych do efektywnej realizacji założonych celów, a także jest cennym źródłem raportowania do zarządu firmy. Zapewnia znaczne przyspieszenie pracy przez optymalizację obiegu informacji w obrębie projektu. Zweryfikowany w polskich i międzynarodowych średnich i dużych przedsiębiorstwach.

FlexiProject is a system that offers a complete set of tools that make it possible to plan and effectively execute any project in an organisation, regardless of its size or advancement level. It facilitates ongoing analysis of the resources necessary for the effective attainment of the goals set, and it is also a valuable source of reporting to the company's Management Board. FlexiProject ensures a significant acceleration of work by streamlining the flow of information within the project. Well-proven in medium-sized and large enterprises.



FlexiReporting to kompletna platforma usprawniająca raportowanie zarządcze, budżetowanie oraz prognozowanie dla średnich i dużych firm. Sprawdzona u bardzo wymagających klientów, automatyzuje proces raportowania, wykorzystuje dane źródłowe z różnych systemów, w rezultacie tworząc kompleksowy model budżetowania i prognozowania. Jednocześnie wykracza poza standardowe funkcjonalności konkurencyjnych rozwiązań na rynku, pozwalając jednocześnie konsolidować dane księgowe, wykorzystuje wielowalutowość czy przygotowuje sprawozdania finansowe wg różnych standardów rachunkowości.

FlexiReporting is a comprehensive platform that streamlines management reporting, budgeting and forecasting for medium-sized and large companies. Well-proven with very demanding clients, it automates the reporting process, uses source data from various systems and, in this way, creates a comprehensive budgeting and forecasting model. At the same time, as a multi-currency tool that not only helps consolidate accounting data but also makes it possible to prepare financial statements according to different accounting standards, it goes beyond the standard functionalities offered by competitive solutions available on the market.



Forvis Mazars to globalna sieć specjalizująca się w usługach audytorskich, podatkowych oraz doradczych, działająca jako zintegrowane partnerstwo międzynarodowe w ponad 100 krajach i terytoriach. Korzystając z doświadczenia ponad 40 000 specjalistów, firma łączy globalne doświadczenie z lokalnym podejściem, co pozwala na zapewnienie kompleksowych i dostosowanych do potrzeb klienta rozwiązań. W Polsce Forvis Mazars oferuje polskim i międzynarodowym przedsiębiorstwom pełen zakres usług w dziedzinie audytu, doradztwa podatkowego, outsourcingu księgowego i kadrowo-płacowego, konsultingu, doradztwa finansowego oraz zrównoważonego rozwoju, zatrudniając ponad 400 specjalistów w Warszawie, Krakowie, Wrocławiu i Poznaniu. Spółka zajmuje czołowe miejsca zarówno w globalnych, jak i lokalnych rankingach firm audytorsko-doradczych.

Forvis Mazars is a global network specializing in audit, tax and advisory services, operating as an integrated international partnership in more than 100 countries and territories. Relying on the expertise of more than 40,000 specialists, the company combines global experience with a local approach to provide comprehensive and customized solutions. Forvis Mazars in Poland offers Polish and international companies a full range of services in the area of audit, tax advisory, accounting and payroll outsourcing, consulting, financial advisory and sustainable development, employing more than 400 specialists in Warsaw, Krakow, Wroclaw and Poznan. The firm is ranked at the top of both global and local rankings of audit and consulting firms.





Foundever Poland, będąc częścią globalnego lidera branży CX, już od dwóch dekad aktywnie przyczynia się do rozwoju sektora BPO w Polsce. Posiadając swoje centra operacyjne w Warszawie, Gdańsku i Lublinie firma zatrudnia blisko 1700 specjalistów reprezentujących 70 narodowości i posługujących się 35 językami. Foundever Poland tworzy kompleksowe rozwiązania w zakresie obsługi klienta wdrażając zaawansowane technologie, które wspierają transformację cyfrową redefiniując przyszłość branży CX. Dzięki swojemu wieloletniemu doświadczeniu, globalnemu zasięgowi oraz koncentracji na potrzebach klientów Foundever dostarcza rozwiązania CX dla wiodących marek z różnych sektorów kierując się zasadą „We make things simple.”

As an integral part of a global leader in the CX industry, Foundever Poland has been contributing to the development of the BPO sector in Poland for two decades now. With operational hubs in Warsaw, Gdańsk, and Lublin, and a diverse workforce of nearly 1,700 professionals representing 70 nationalities and speaking 35 languages, Foundever is deeply devoted to furnishing comprehensive customer service solutions with leading-edge technologies to transform and redefine the future of the CX industry. Leveraging extensive experience, a worldwide presence, and a steadfast commitment to client satisfaction, Foundever Poland has been delivering bespoke solutions to most-loved brands across various sectors in line with our mission statement – “We make things simple.”



Gekko advisoryNOW (GAN) to nowoczesna firma konsultingowa – zaufany doradca polskich i międzynarodowych przedsiębiorstw w zakresie optymalizacji i poprawy efektywności. Firma wspiera szefów finansowych chcących podnosić efektywność i tworzyć wartość organizacji. Zespół GAN odpowiada na potrzeby zarządzających centrami usług biznesowych w zapewnieniu najwyższej jakości usług, najlepszej obsługi oraz najbardziej wydajnych i dojrzałych procesów operacyjnych. Doradcy GAN pracują też z zarządaniami wspólnie szukając rozwiązań zapewniających ciągłe podwyższanie jakości przy obniżanych kosztach, pozbywając się skomplikowanej, sztywnej i opartej na pracochłonnych procesach struktury operacyjnej.

Gekko advisoryNOW (GAN) is a modern management consulting firm – a trusted advisor to Polish and Global enterprises. GAN consultants support Financial Directors, who focus on building strategic and operational strength of their organization, on increasing efficiency and generating value. GAN team supports Business Services managers in providing the highest quality products, best in class services and most efficient and mature operational processes. GAN consultants are also working with C-Suite Executives to look for new and innovative solutions to ensure continuous quality improvement at reduced cost, while eliminating old, stiff, complex and labour intensive operating structure.



Gi Group Holding to międzynarodowa agencja pracy należąca do czołówki światowych liderów branży rozwiązań rekrutacyjnych. Jest obecna w 37 krajach w Europie, Azji, Afryce i Amerykach. Zapewnia kompleksowe usługi doradztwa w obszarze HR, optymalizacji zatrudnienia oraz rekrutacji pracowników wszystkich szczebli w ramach marek: Gi Group (rekrutacja oraz zatrudnienie stałe i czasowe pracowników niższego szczebla, outsourcing), Grafton Recruitment (rekrutacja specjalistów oraz na stanowiska kierownicze), Wyser (rekrutacja managerów wyższego i średniego szczebla) oraz Thomas International (narzędzia psychometryczne wspierające rekrutację i rozwój).

Gi Group Holding is one of the world's leading companies in the recruitment solutions industry. It is present in 37 countries in Europe, Asia, Africa and the Americas. It provides comprehensive HR consulting, workforce optimisation and recruitment services for employees at all levels under the brands: Gi Group (recruitment, permanent and temporary staffing of lower level employees, outsourcing), Grafton Recruitment (recruitment of professionals and for management positions), Wyser (recruitment of senior and middle managers) and Thomas International (psychometric solutions supporting recruitment and development).





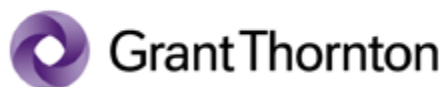
Gi Group Poland S.A. jest międzynarodową agencją pracy i doradztwa personalnego, działa od 1998 roku. W Polsce jest obecna od roku 2007, budując rynek usług HR i wspierając klientów w zarządzaniu zasobami ludzkimi. Świadczy usługi w zakresie rekrutacji, stałego i czasowego zatrudnienia pracowników niższego szczebla oraz outsourcingu. Jest częścią Gi Group Holding, międzynarodowej agencji pracy należącej do czołówki światowych liderów branży rozwiązań rekrutacyjnych.

Gi Group Poland S.A. is one of the largest international employment and personnel consulting agencies, operating since 1998. It has been present in Poland since 2007, building the HR services market and supporting clients in human resources management. It provides comprehensive services in recruitment, permanent and temporary employment and outsourcing. It is a part of Gi Group Holding, one of the world's leading companies in the recruitment solutions industry.



Grafton Recruitment to międzynarodowa firma rekrutacyjna założona w Irlandii w 1982 r. W Polsce działa od blisko 30 lat, specjalizując się w rekrutacjach white collar oraz na stanowiska kierownicze średniego i wyższego szczebla. Wspiera klientów i kandydatów w zakresie rekrutacji, pracy stałej i tymczasowej, outsourcingu, IT contracting i RPO. Szeroki wachlarz usług dopełnia doradztwo inwestycyjne oraz w obszarze HR, przygotowywanie analiz i raportów rynkowych. Jest wyłącznym dostawcą narzędzi Thomas International w Polsce. Od 2018 r. jest częścią Gi Group Holding, międzynarodowej agencji pracy należącej do czołówki światowych liderów branży rozwiązań rekrutacyjnych.

Grafton Recruitment is an international recruitment company established in Ireland in 1982. It has been operating in Poland for nearly 30 years, specialising in white collar, middle and senior management recruitment. It supports clients and candidates in recruitment, permanent and temporary work, outsourcing, IT contracting and RPO. The wide range of services is complemented by investment and HR consultancy, preparation of market analyses and reports. It is the exclusive provider of Thomas International solutions in Poland. Since 2018, it has been part of Gi Group Holding, one of the world's leading companies in the recruitment solutions industry.



Grant Thornton to jedna z wiodących organizacji audytorsko-doradczych na świecie. Wiedza, doświadczenie i zaangażowanie ponad 3000 partnerów oraz 68 000 pracowników Grant Thornton dostępne są dla klientów w 147 krajach. W Polsce działają od 1993 roku, a 1100-osobowy zespół oraz obecność w kluczowych aglomeracjach zapewniają im bliski kontakt z klientami oraz umożliwiają realizację wymagających projektów w obszarze usług audytorskich, doradztwa podatkowego, doradztwa gospodarczego, prawnego oraz outsourcingu rachunkowości, kadr i płac bez względu na wielkość, rodzaj i lokalizację biznesu klienta. Klienci firmy to 2,4 tys. podmiotów, w tym kilkadziesiąt spółek notowanych na GPW oraz firmy z top 500.

Grant Thornton is one of the leading auditing and advisory organizations in the World. The knowledge, experience and commitment of over 3,000 partners and 68,000 employees of Grant Thornton are available to clients in 147 countries. They have been operating in Poland since 1993, and a 1100-member team and presence in key agglomerations provide them with close contact with clients and enable the implementation of demanding projects in the area of audit services, tax advisory and economic consultancy, legal and outsourcing of accounting, human resources and payroll regardless of the size, type and location of the client's business. The company's clients include 2,400 entities, including several dozen companies listed on the WSE and companies from the top 500.



grenke

grenke to międzynarodowy zespół ekspertów od profesjonalnych usług finansowych. Z sukcesami wspiera rozwój przedsiębiorców w ponad 30 krajach na 5 kontynentach. Marka jest obecna w Polsce od 20 lat. Umożliwiło to stworzenie rozwiązań doskonale dopasowanych do potrzeb małych, średnich, a nawet dużych firm aktywnych na polskim rynku. Leasing i najem w grenke Polska pomagają przedsiębiorcom w sprawnym wdrażaniu innowacji oraz osiągnięciu płynności finansowej. grenke zapewnia kluczową przewagę niezbędną do osiągnięcia sukcesu w biznesie – umożliwia swobodne planowanie przyszłości. Podążając za trendami rynkowymi i nowego podejścia do finansowania inwestycji od stycznia 2025 r. grenke rozpoczęło również proces redesignu swojej marki.

grenke is an international team of experts in professional financial services. It successfully supports the development of entrepreneurs in more than 30 countries on 5 continents. The brand has been present in Poland for 20 years. This has made it possible to create solutions perfectly tailored to the needs of small, medium and even large companies active on the Polish market. Leasing and rental at grenke Polska help businesses to implement innovation efficiently and achieve financial liquidity. grenke provides the key advantage essential to business success – company enables flexible planning of the future. Following market trends and a new approach to investment financing, from January 2025 grenke also began the process of redesigning its brand.



Gridaly to software eventowy all-in-one, który pomaga organizatorom usprawniać wydarzenia oraz dostarczać nową jakość uczestnictwa w eventach. Gridaly oferuje narzędzia do zarządzania uczestnikami, sprzedaży biletów, kreatora strony wydarzenia, a także aplikację webową i mobilną z licznymi funkcjonalnościami, zwiększającymi zaangażowanie uczestników.

Gridaly is an all-in-one event management software designed to help organizers streamline their events and boost the attendee experience. With Gridaly, organizers have access to attendee management and ticketing tools, a landing page builder, and web and mobile apps loaded with engaging features that create memorable experiences for event participants.



Grupa Progres to firma z polskim kapitałem, która od ponad 20 lat wspiera przedsiębiorstwa na terenie całej Polski, oferując nowoczesne usługi HR. Firma specjalizuje się w rekrutacjach stałych, pracy tymczasowej, doradztwie biznesowym i szkoleniach oraz optymalizacji procesów HR-owych. Jest jednym z najszybciej rozwijających się dostawców usług HR w Polsce. Dzięki pasji, zaangażowaniu i odpowiedzialnym decyzjom, buduje trwałe relacje biznesowe. Skupia się na wdrażaniu innowacyjnych rozwiązań, dopasowanych do aktualnych wyzwań rynku pracy.

Grupa Progres it is a company with Polish capital that has been supporting businesses all over Poland since 20 years, offering modern HR services. The company specializes in permanent recruitment, temporary employment, business consulting and training, as well as optimization of HR processes. It is one of the fastest growing HR service providers in Poland. Thanks to passion, commitment and responsible decisions, it builds lasting business relationships. It focuses on implementing innovative solutions adapted to the current challenges of the labour market.





Pro Progressio

Dołącz do **Klubu Pro Progressio**



klub.proprogressio.pl



Hays Poland jest firmą doradztwa personalnego należącą do międzynarodowej grupy Hays plc, która jest największą na świecie firmą zajmującą się rekrutacją specjalistyczną. Działając na rynku rekrutacyjnym od ponad 50 lat, Hays posiada 236 biur w 33 krajach i łącznie zatrudnia ponad 11 100 ekspertów. Firma otworzyła pierwsze biuro w Polsce w 2002 roku. Od tego czasu Hays umocnił swoją pozycję, stając się niekwestionowanym liderem w rekrutacji specjalistycznej. Świadczy usługi rekrutacyjne w sektorach prywatnym i publicznym, realizując projekty do pracy stałej, tymczasowej oraz na kontrakt. W portfolio usług Hays są również doradztwo HR (m.in. Assessment Centre, raporty płacowe), Outplacement, Executive Search, Recruitment Process Outsourcing oraz Managed Service Programme.

Hays Poland is a part of Hays plc, the world's leading organisation in recruiting qualified, professional and skilled workers. Today, with over 50 years of recruitment experience, the Group operates out over 236 offices in 33 countries, employing over 11,100 staff worldwide. Having launched the first office in Poland in 2002, Hays are proud to have grown into the leading specialist recruitment organisation in the country. Hays provide recruitment services in the private and public sectors, implementing projects for permanent, temporary and contract work. Their service portfolio also includes HR consulting (including Assessment Centre, salary reports), Outplacement, Executive Search, Recruitment Process Outsourcing and Managed Service Programme.



HILLWAY Training & Consulting to polska firma szkoleniowo-doradcza. Od 13 lat HILLWAY rozwija kompetencje managerów i specjalistów z sektora nowoczesnych usług dla biznesu, w tym BPO/BSS z certyfikatem jakości szkoleń SUS 2.0. Specjalizuje się w szkoleniach zamkniętych, dopasowanych do specyfiki branży, procesów i zespołów w tematach Power Skills: przywództwo i zarządzanie, komunikacja, obsługa klienta. Szkolenia i akademie prowadzone są przez 86 wyselekcjonowanych ekspertów-praktyków biznesu: online, stacjonarnie i w formie webinarów. HILLWAY posiada wyróżnienie Firmy Szkoleniowej 2023 Roku *Gazety Finansowej*. Pasja, energia i zaangażowanie Zespołu HILLWAY potwierdzają liczne pisemne referencje.

HILLWAY Training & Consulting is a Polish training and consulting company. For 13 years, the company has been developing the competencies of managers and specialists in the modern business services sector, including BPO/BSS, with the SUS 2.0 quality certificate. It specializes in in-house workshops tailored to the specifics of the industry, processes and teams in Power Skills topics: management, communication and customer service. The sessions are conducted by over 86 experts of business: online, in-person, and via webinars. HILLWAY has been awarded the Training Company of the Year 2023 by *Gazeta Finansowa*. The passion, energy, and commitment of the HILLWAY are confirmed by numerous references.



Pionier szkoleń online dla branży HR w Polsce. Misją HR na Szpilkach jest szerzenie wiedzy, rozwój kompetencji oraz integracja i profesjonalizacja środowiska zawodowego pasjonatów kadr i plac. Firma dzieli się ekspercką wiedzą bez barier społecznych i terytorialnych, z wykorzystaniem nowoczesnych technologii, wspierając równe szanse w osiągnięciu mistrzostwa zawodowego i sukcesu osobistego Uczestników szkoleń. Wokół marki HR na Szpilkach skupiona jest olbrzymia Społeczność Pasjonatek(tów) Kadr i Plac – praktyczek(ków), ekspertek(tów). Łączą ich wspólne pasje – ludzie i prawo pracy. Olbrzymie zasięgi w mediach społecznościowych są wynikiem niezwyklej charyzmy i pozytywnej energii Założycielki marki HR na Szpilkach – Moniki Smulewicz.

Pioneer of online training for the HR industry in Poland. HR na Szpilkach (HR on Heels) mission is to spread knowledge, develop competencies and integrate and professionalize the professional community of HR and payroll enthusiasts. They share expert knowledge without social and territorial barriers, using modern technologies, supporting equal opportunities to achieve professional mastery and personal success of Training Participants. The HR na Szpilkach brand is surrounded by a huge Community of HR and Payroll enthusiasts – practitioners, enthusiasts, experts. They are united by their common passions – people and employment law. The huge reach in social media is the result of the extraordinary charisma and positive energy of the HR na Szpilkach brand founder – Monika Smulewicz.





HRK S.A. to polska firma specjalizująca się w doradztwie personalnym i digitalizacji procesów HR. Dzięki doświadczeniu w 4 kluczowych obszarach HR (rekrutacja, ocena i rozwój pracowników, employer branding, obsługa systemów kadrowo-płacowych) zapewnia klientom najwyższą jakość usług. Od 2000 r. HRK wspiera managerów w pozyskiwaniu pracowników i skutecznym zarządzaniu personelem. Firma świadczy kompleksowe usługi HR, pomaga polskim i międzynarodowym organizacjom w prowadzeniu efektywnych procesów. HRK pracuje w zespołach specjalizujących się w poszczególnych sektorach gospodarki. W zakresie Executive Search HRK jest jedynym partnerem sieci Kestria w Polsce.

HRK S.A. is a Polish company specializing in HR consulting and the digitalization of HR processes. Thanks to its experience in 4 HR areas (recruitment, employee assessment and development, employer branding and payroll systems operation), it provides clients with the highest quality of services. Since 2000 HRK supports managers in attracting employees and managing their workforce efficiently. The company provides comprehensive HR services, helps Polish and international organizations to implement effective processes. HRK works in teams specializing in particular sectors of the industry. In the field of Executive Search, HRK is the only partner of the Kestria network in Poland.



HSBC jest jedną z największych instytucji finansowych na świecie; świadczy usługi bankowe i finansowe dla około 42 milionów klientów w 62 krajach i terytoriach. HSBC Service Delivery (Polska) Sp. z o.o., z siedzibą w Krakowie, to centrum usług HSBC w zakresie finansów, operacji, ryzyka i technologii. Zatrudnia ponad 4700 pracowników, którzy świadczą specjalistyczne usługi – od transformacji systemów i technologii bankowych po obsługę 1,7 biliona płatności rocznie. Pracownicy HSBC Service Delivery (Polska) Sp. z o.o. wykorzystują wyjątkową wiedzę, umiejętności i perspektywę, aby otwierać nowe możliwości dla klientów HSBC na całym świecie.

HSBC is one of the world's largest banking and financial services organisations; its global businesses serve around 42 million customers in 62 countries and territories. HSBC Service Delivery (Polska) Sp. z o.o., located in Kraków, is HSBC's global finance, operations, risk and technology centre. It employs over 4,700 employees who provide specialised services – from transforming the banking systems and technologies to managing 1.7 trillion payments annually. HSBC Service Delivery (Polska) Sp. z o.o. employees use their unique expertise, capabilities and perspectives to open up new kinds of opportunity for HSBC customers worldwide.



Husqvarna została założona w 1689 roku, od początku wykorzystywała wiedzę ekspercką w produkcji maszyn do szycia, rowerów, motocykli i sprzętu kuchennego. Dziś jest wiodącym na świecie producentem sprzętu do pielęgnacji lasów, parków i ogrodów, jak również produktów do podlewania i elektronarzędzi budowlanych. Husqvarna Poland Shared Service Center został otworzony w roku 2021. Obecnie jest to 80-osobowa organizacja, która dostarcza światowej klasy wsparcie dla 16 krajów Grupy w obszarze Finance oraz P&O. Husqvarna SSC dąży do udoskonalenia i zharmonizowania procesów, aby jak najlepiej wspierać różne działy biznesowe.

Husqvarna has been doing business since 1689, using expertise to create sewing machines, bicycles, motorcycles and kitchen equipment. Today they're the world's leading producer of outdoor power products for forest, park and garden care, watering products and power tools for construction. Husqvarna Poland Shared Service Center was launched in 2021. Currently is an 80-person organization, which delivers world-class support in Finance and P&O areas to 16 countries. Husqvarna SSC is striving for improved, harmonized processes and excellence in their services to support different business divisions.





Misją w Hutchinson Institute jest wsparcie firm w rozwoju, zarządzaniu zmiennością i podejmowaniu skutecznych decyzji biznesowych. Firma oferuje szkolenia managerskie oraz dedykowane zespołom w oparciu o opatentowane podejście HRO™ Human-Relation-Organisation. Od 2008 roku HI dostarcza także szkolenia językowe dla korporacji. Wykorzystywane materiały są autorskie, opracowane we współpracy trenerów i metodyków firmy Hutchinson Institute i spersonalizowane pod każdego klienta. MBE Master of Business English, łączący naukę języka angielskiego i rozwój kompetencji soft skills to także opatentowany produkt HI.

At Hutchinson Institute, their mission is to support companies in their growth, navigating change, and making effective decisions. HI deliver management and team training focused on soft skills. HRO™ (Human-Relation-Organisation) approach – embedded in all our training programmes. Since 2008, they have been also providing business language training. All training materials are uniquely designed by expert trainers and methodology specialists at Hutchinson Institute. MBE Master of Business English – programme that combines English language learning with soft skills development, helping professionals communicate effectively in an international business environment



Infosys umożliwia klientom na całym świecie przeprowadzenie transformacji cyfrowej. Dzięki ponad 17-letniemu doświadczeniu w zarządzaniu systemami i funkcjonowaniem globalnych przedsiębiorstw, Infosys Poland prowadzi klientów przez ich cyfrową podróż. Obsługa podatkowa, master data management, usługi finansowo-księgowe i zakupowe, projekty transformacji biznesowej, obsługa procesów logistycznych, audyt, to tylko niektóre z naszych kluczowych obszarów usług outsourcingu procesów biznesowych. Firma jest obecna w trzech największych polskich miastach: Łodzi, Wrocławiu i Krakowie.

Infosys enables clients worldwide to navigate their digital transformation. With over 17 years of experience in managing the systems and workings of global enterprises, Infosys Poland steers clients through their digital journey. Tax management, master data management, finance and accounting, sourcing and procurement, business transformation projects and auditing are some of company's key business process outsourcing service areas. Infosys is present in three major Polish cities: Łódź, Wrocław and Kraków.



INTechHouse to centrum badawczo-rozwojowe łączące zaawansowane kompetencje w dziedzinie sztucznej inteligencji, analityki danych oraz projektowania hardware i systemów wbudowanych. Przez ponad 20 lat działalności zrealizowało projekty dla klientów z całego świata, specjalizując się w tworzeniu innowacyjnych rozwiązań dla złożonych wyzwań technologicznych. Jako akredytowane Centrum B+R, wspiera projekty wykorzystujące najnowsze technologie, w tym autorską platformę www.EasyCall.pl – system automatyzacji obsługi klienta oparty na zaawansowanych voicebotach.

INTechHouse is a research and development center combining advanced expertise in artificial intelligence, data analytics, and hardware and embedded systems design. Over 20 years of operation, it has completed projects for clients from all over the world, specializing in creating innovative solutions to complex technological challenges. As an accredited R&D Center, it supports projects using the latest technologies, including its own platform www.Easy-Call.pl – a customer service automation system based on advanced voicebots.





ISS jest liderem w zakresie tworzenia przyjaznych miejsc pracy i kompleksowego zarządzania obiektami. Szeroki wachlarz usług firmy obejmuje utrzymanie czystości, obsługę techniczną, zarządzanie środowiskiem pracy, zarządzanie i realizację projektów kapitałowych w formule 'Design&Build' i usługi żywienia. W oparciu o zintegrowane usługi facility management (Integrated Facility Services, IFS) i rozwiązania technologiczne, buduje zaangażowanie wśród pracowników swoich klientów oraz wspiera ich cele zrównoważonego rozwoju. Na świecie ISS zatrudnia ponad 350 000 pracowników, którzy każdego dnia dbają o nieruchomości i ich użytkowników.

ISS is a leading workplace experience and facility management company. The wide range of ISS services includes cleaning, technical, workplace, capital projects ('Design&Build' formula), and food services. Through Integrated Facility Services (IFS) and technological solutions, ISS enhances engagement among its clients' employees and supports their sustainable development goals. ISS has more than 350,000 employees around the globe, referred to as "placemakers", who diligently care for facilities and their users every day.



ITRA Polska jest częścią ITRA Global – jednej z największych międzynarodowych organizacji, zrzeszających specjalistów reprezentujących najemców biur, budynków przemysłowych i obiektów handlowych. Marka ITRA jest obecna w ponad 300 lokalizacjach na świecie, a jej usługi oparte są na wieloletnim doświadczeniu bezstronnych ekspertów, wspierających klientów w procesie najmu nieruchomości. ITRA Polska specjalizuje się w doradztwie na rzecz najemców biur i budynków magazynowo-przemysłowych, w Warszawie oraz na kluczowych rynkach regionalnych. Najwyższa jakość usług ITRA Polska została wyróżniona nagrodą Eurobuild Awards w kategorii „Newcomer of the Year”. Więcej informacji na www.itraglobal.pl.

ITRA Polska is affiliated with ITRA Global — a leading international consortium uniting specialists dedicated to representing tenants across various real estate sectors including offices, logistics, and retail spaces. With a presence spanning over 300 markets worldwide, the ITRA network's services are backed by extensive expertise from impartial professionals, facilitating clients throughout the leasing process. Specializing in advising tenants within the office and warehouse sectors in Warsaw and key regional markets, ITRA Polska has garnered acclaim for its top-tier services at the Eurobuild Awards in the "Newcomer of the Year" category. For further details, visit www.itraglobal.pl.



Jooble to globalna firma IT oferująca produkty. Jej głównym produktem jest międzynarodowa wyszukiwarka pracy, z której codziennie korzystają miliony użytkowników z 67 krajów. Na jednej stronie internetowej zebrano tysiące ofert pracy z różnych źródeł. Według serwisu SimilarWeb to jedna z 10 najpopularniejszych platform z ofertami pracy pod względem ruchu w sektorze pracy i zatrudnienia.

Jooble is a global product-based IT company. Its main product is an international job search website that millions in 67 countries use daily. The website aggregates thousands of job openings from various sources on a single page. It is one of the top 10 most popular employment resources in terms of traffic in the Jobs And Employment segment, according to SimilarWeb.





SUCCESSFUL INTERIORS

Kinnarps zapewnia rozwiązania w zakresie wyposażenia przestrzeni biurowej i obiektów użyteczności publicznej, takich jak szkoły, hotele i domy opieki. System wartości spółki charakteryzuje się wysoką jakością produktów i niskim wpływem na środowisko naturalne – od surowców po gotowe rozwiązania dla biur. Firma powstała w 1942 roku w Szwecji i do dzisiaj pozostaje spółką rodzinną. Obecnie Kinnarps jest największym europejskim dostawcą rozwiązań do przestrzeni pracy. Posiada 6 fabryk zlokalizowanych w Szwecji i prowadzi sprzedaż w 40 krajach w ok. 200 punktach sprzedaży.

Kinnarps provides interior design solutions for offices, schools, healthcare facilities and public environments. The entire value chain is characterized by high quality and low environmental impact – from raw materials to finished workplace solutions. Kinnarps was founded in 1942 in Sweden and is still today a wholly-owned family business. The company is Europe's biggest manufacturer of interior design solutions for workplaces, with operations in 40 countries and with 200 sales points. Kinnarps has a total of 6 different production plants in Sweden. The largest facility is located in Kinnarps.



KPMG jest globalną organizacją niezależnych firm świadczących usługi profesjonalne, działającą obecnie w 144 krajach i zatrudniającą ponad 236 000 pracowników na całym świecie. W Polsce od 1990 r. świadczą usługi audytorskie i inne usługi poświadczające, usługi z zakresu doradztwa podatkowego, doradztwa biznesowego, transakcyjnego, technologicznego, księgowego oraz rachunkowego. Zespół Shared Services & Outsourcing Consulting doradza Klientom w projektowaniu docelowych modeli operacyjnych, wspiera wdrożenie, migrację i stabilizację modelu GBS, a także pomaga w monitorowaniu wydajności, optymalizacji i transformacji biznesu. W ramach Zespołu SSOC firma świadczy również usługi Managed Services.

KPMG is a global organization of the independent firms, providing professional services, operating in 144 countries and collectively employing more than 236,000 people all over the world. In Poland since 1990, provides audit and assurance services, tax advisory, business advisory, deal advisory, technological advisory and accounting advisory services. Shared Services & Outsourcing Consulting Team serve Clients in the target operating model design, support GBS model implementation, migration and stabilization, and help monitoring efficiency, business transformation and optimization. They also support our Clients with Managed Services.

LIONBRIDGE

Lionbridge Poland to jeden z głównych oddziałów spółki Lionbridge Technologies, która od ponad 20 lat pomaga firmom dotrzeć do klientów i pracowników, oferując doskonałej jakości usługi lokalizacyjne i szkoleniowe obejmujące ponad 350 języków. Lionbridge współpracuje z wieloma markami, aby przełamywać bariery współczesnego świata i budować mosty między ludźmi. Najbardziej wymagające i złożone projekty są obsługiwane w Polsce. Dzięki ich rozwiązaniom różnorodne marki uzyskują pomoc specjalistów, a ich przekaz jest spójny i dostosowany do lokalnych wymagań. Wykorzystują najlepsze cechy ludzkiej i maszynowej inteligencji, aby pomóc swoim klientom dotrzeć do ich klientów.

Lionbridge Poland is one of the main divisions of Lionbridge Technologies, which for more than 20 years has helped companies connect with global customers and employees by delivering localization and training data services in 350+ languages. Lionbridge partners with brands to break barriers and build bridges all over the world. The most demanding and complex projects are handled in Poland. Through their solutions, they orchestrate a network of one million passionate experts, who partner with brands to create culturally rich experiences. Relentless in their love of linguistics, they use the best of human and machine intelligence to forge understanding that resonates with their customers' customers.



LOFTMILL

LOFTMILL – brand Rise.pl jest jedną z najdłużej działających polskich firm na rynku, świadczącą pracownie coworkingowe oraz biura serwisowane. Od wielu lat firma dostarcza elastyczne przestrzenie oraz usługi, które są niezbędne do rozpoczęcia i prowadzenia działalności gospodarczej. W trakcie działalności firma otwierała kolejne biura oraz zbierała doświadczenia, aby udoskonalać, zmieniać oraz projektować przestrzenie inne niż wszystkie, przeznaczone dla najbardziej wymagających klientów.

LOFTMILL – brand of Rise.pl is one of the longest operating Polish companies on the market, providing coworking spaces and serviced offices. For many years, the company has been providing flexible spaces and services that are necessary to start and run a business. In the course of its activity, the company opened new offices and gathered experience to improve, change and design different spaces, intended for the most demanding customers.

maasck.

Firma Maasck projektuje, wdraża oraz serwisuje systemy oraz usługi IT, Audio Video i Digital Signage. Maasck realizuje się jako dostawca zasobów ludzkich na potrzeby projektowe klientów, posiada własny zespół ekspercki S/4HANA realizujący międzynarodowe wdrożenia transformacji cyfrowej dostarczając Program Managerów wraz z zespołami wykonawczymi do realizacji zadań.

The company Maasck designs, implements, and services IT, Audio Video, and Digital Signage systems and solutions. Maasck positions itself as a provider of human resources for client projects, with its own expert team in S/4HANA executing international digital transformation implementations by providing Program Managers along with executive teams for task execution.



MADIRAN ADVISORY

Madiran Advisory specjalizuje się w identyfikacji, pozyskiwaniu i rekrutacji najlepszych talentów, w tym liderów na najwyższe stanowiska. Firma stosuje ustrukturyzowane podejście: ocena potrzeb klienta, badanie rynków, mapowanie talentów oraz dyskretna ocena kandydatów. W zależności od stanowiska, Kandydaci przechodzą wieloetapowe procesy weryfikacji, w tym sprawdzenie przeszłości i testy psychologiczne, co zapewnia dopasowanie do zespołu. Zobowiązani do budowania długoterminowych relacji opartych na zaufaniu, oferują strategiczne analizy trendów w branży i praktyk przywódczych, aby wspierać sukces organizacyjny. Madiran Advisory oferuje również usługi doradcze, wspierając firmy w przewyżnianiu wyzwań, optymalizacji operacji i osiąganiu zrównoważonego wzrostu.

Madiran Advisory specializes in executive search, identifying, securing and recruiting top talents including leaders for C-Level roles. The firm employs a structured approach: assessing client needs, researching markets, mapping talent, and discreet candidate evaluation. Candidates undergo thorough multi-stage vetting, including background screening and psychological tests, ensuring team fit. Committed to fostering long-term, trust-based relationships, they offer strategic insights on industry trends and leadership practices to drive organizational success. Madiran Advisory also provides Consulting Services, empowering businesses to overcome challenges, optimize their operations, and achieve sustainable growth, while delivering expert advice and tailored solutions to meet each client's unique needs.





Manpower jest częścią ManpowerGroup – światowego lidera rozwiązań HR w zakresie pracy tymczasowej, rekrutacji stałej, zatrudnienia zewnętrznego, a także doradztwa personalnego. Wiodąca na rynku globalnym oraz polskim firma rekrutacyjna z ponad 70-letnim doświadczeniem na arenie międzynarodowej i ponad 20-letnią obecnością i dynamicznym rozwojem w Polsce. Tworzy oraz dostarcza wysoce skuteczne rozwiązania, które wspierają klientów w osiągnięciu ich celów biznesowych. Manpower obecne jest w ponad 70 lokalizacjach w całym kraju.

Manpower is part of ManpowerGroup – a global leader in HR solutions for temporary work, permanent recruitment, external employment and personal consultancy. It is a leading recruitment company in the global and Polish markets, with over 70 years of international experience and more than 20 years of presence and dynamic growth in Poland. Manpower creates and delivers highly effective solutions that support clients in achieving their goals. It operates in over 70 locations across the country.



ManpowerGroup, światowy lider innowacyjnych rozwiązań dla rynku pracy, od 2001 r. wspiera firmy i kandydatów w Polsce. Organizacja posiada blisko 70 agencji i jest obecna w 44 miastach w całym kraju. ManpowerGroup oferuje unikalne rozwiązania dla firm i kandydatów poprzez marki: Talent Solutions, Manpower® i Experis™. Usługi w Polsce obejmują pracę tymczasową, rekrutację stałą i badanie kompetencji pracowników, zatrudnienie zewnętrzne, outsourcing procesów, doradztwo personalne, zarządzanie karierą i outplacement.

ManpowerGroup, the world leader in innovative workforce solutions, has been helping clients and candidate win in Poland since March 2001. With nearly 70 branches in 44 cities across the nation, ManpowerGroup in Poland provides unique value to clients and candidates through Talent Solutions, Manpower® and Experis™. ManpowerGroup's portfolio in Poland covers temporary work, permanent and contract recruitment; employee assessment and selection; outsourcing and workforce consulting; career management and outplacement. r 20 years by providing soft skills as well as language training. The ILS Translation and ILS Creation brands complement development processes in international corporate structures.



MDDP Outsourcing jest jedną z największych polskich firm świadczących usługi outsourcingu księgowości, kadr i płac. Ponad 300-osobowy zespół specjalistów, zlokalizowanych w oddziałach w Warszawie i Katowicach, to kombinacja doświadczenia, wiedzy eksperckiej, świeżości i wykorzystania nowoczesnych systemów informatycznych oraz rozeznania we współczesnych realiach biznesu. Pomagają klientom podejmować przemyślane decyzje i rozwijać działalność, dostarczając wysokiej jakości dane na czas. Ponad 17 lat wzrostu i setki zadowolonych Klientów są najlepszym dowodem weryfikacji jakości pracy przez rynek.

MDDP Outsourcing is one of the largest Polish companies providing accounting, HR and payroll outsourcing services. Team of over 300 specialists based in the company's branches in Warsaw and Katowice is a combination of experience, expert knowledge, freshness and the use of modern IT systems, as well as insight into contemporary business realities. By delivering high-quality data on time, they help clients make informed decisions and develop their business. More than 17 years of growth and hundreds of satisfied customers are the best evidence of how the quality of their work has been tested in the market.





Mentiway to pierwsza w Polsce platforma, która pomaga w łatwym wdrożeniu, prowadzeniu i monitoringu programów mentoringowych w organizacjach. Narzędzie automatyzuje kluczowe procesy, wspiera uczestników w rozwoju i dostarcza organizatorom cennych danych o postępach. Pozwala zaoszczędzić czas organizatorów, jednocześnie zapewniając najwyższy standard mentoringu. Ułatwia łączenie mentorów i mentees w pary i motywuje do aktywności. Sprawdza się zarówno w organizacjach stawiających pierwsze kroki w mentoringu, jak i tych, które chcą rozwijać swoje programy. Pomaga firmom skutecznie i mierzalnie rozwijać talenty, co potwierdza rosnące grono klientów i ponad 90% satysfakcja z jego wykorzystania.

Mentiway is the first platform in Poland that helps organizations easily launch, manage and monitor mentoring programs. It automates key processes, supports participants' development and provides organizers with valuable insights into program progress. The tool saves organizers time while ensuring the highest mentoring standards. It facilitates mentor-mentee matching and boosts engagement. Suitable for both organizations new to mentoring and those looking to enhance their programs, Mentiway helps businesses effectively develop talent, as confirmed by a growing client base and over 90% user satisfaction.

Michael Page

Globalny lider w obszarze doradztwa personalnego i rekrutacji wysokiej kadry specjalistów oraz kadry zarządzającej. Firma, będąca częścią PageGroup, ma 139 oddziałów w 37 krajach – w tym trzy biura regionalne w Warszawie, Katowicach i we Wrocławiu. W Polsce posiada również zespoły dedykowane klientom z Poznania i Krakowa. Konsultanci Michael Page zajmują się pozyskiwaniem talentów do branż: IT, IT Contracting, Sprzedaż i marketing, Opieka zdrowotna i farmacja, Bankowość i usługi finansowe, Digital i e-commerce, Inżynieria i produkcja, Finanse i księgowość, Handel detaliczny, HR, Zakupy, Logistyka i łańcuch dostaw, Nieruchomości, Prawo i podatki, Energia/Odnawialne źródła energii.

Michael Page is a global leader in personnel consulting and recruitment of highly qualified specialists and middle and senior management. As part of PageGroup, the company has 139 offices in 37 countries around the world, including three regional offices in Warsaw, Katowice and Wrocław, as well as local teams supporting clients from Poznań and Kraków. Michael Page consultants are responsible for talent acquisition in such sectors as: IT, IT Contracting, Sales & Marketing, Healthcare & Life Sciences, Banking & Financial Services, Digital & E-commerce, Engineering, Finance & Accounting, Retail, Human Resources, Procurement & Supply Chain, Property, Tax & Legal, Energy/Renewable Energy Sources.

mikomax smart office.

Mikomax Smart Office z siedzibą w Łodzi to jeden z wiodących europejskich producentów profesjonalnych kabin akustycznych do biur. Firma posiada wieloletnie doświadczenie na rynku międzynarodowym, tworząc rozwiązania odpowiadające na aktualne trendy i potrzeby w zakresie aranżacji miejsc pracy biurowej i elastycznych środowisk. Jako firma rodzinna od blisko 30 lat stale rozwija się i inwestuje w innowacyjne rozwiązania produktowe oraz nowoczesny proces produkcji. Marka Hushoffice, należąca do Mikomax, znana jest jako profesjonalna linia rozwiązań akustycznych do biur w ponad 50 krajach na całym świecie. W 2022 roku Mikomax połączył siły z Haworth, globalnym dostawcą i liderem w branży mebli kontraktowych.

Mikomax Smart Office, based in Łódź, is one of the leading European manufacturers of professional acoustic pods for offices. The company has many years of experience on the international market, creating solutions that respond to current trends and needs in the field of arranging office workplaces and flexible environments. As a family company, it has been constantly developing and investing in innovative product solutions and a modern production process for nearly 30 years. The Hushoffice brand, owned by Mikomax, is known as a professional line of acoustic solutions for offices in over 50 countries around the world. In 2022, Mikomax joined forces with Haworth, a global supplier and leader in the contract furniture industry.





Master Management Group (MMG) jest inwestorem, deweloperem, agentem wynajmującym oraz zarządcą nieruchomości handlowych i biurowych zlokalizowanych w całej Polsce. Firma posiada osiemnaście lat doświadczenie na rynku oraz jest partnerem dla największych światowych funduszy oraz instytucji inwestujących w nieruchomości. MMG współpracowało z takimi partnerami jak Marcol, Europa Capital, DRFG oraz Blackstone. W historii swojej działalności firma MMG rozwinęła i zarządzała portfelem wysokiej jakości nieruchomości handlowych o powierzchni ponad 500 000 mkw. GLA. Obecnie MMG zarządza 128 000 mkw. powierzchni handlowej i wielofunkcyjnej.

Master Management Group (MMG) specializes in real estate management, development, redevelopment and acquisitions of high-quality retail-based properties located in key markets throughout Poland. It has been active on the market for 18-years and acts as the local partner to some of the world's largest institutional funds and property investors. MMG has worked with such partners as Marcol, and Europa Capital, DRFG as well as in a joint venture with Blackstone. MMG has developed, acquired, managed and divested a portfolio of high-quality retail properties of over 500,000 sq. m GLA. Currently, MMG manages 128,000 sq. m of retail and mixed-use space.



Moderna to globalna firma biotechnologiczna rozwijająca technologię mRNA w terapii i szczepionkach. Po sukcesie szczepionki na COVID-19 prowadzi badania nad lekami na choroby zakaźne, onkologiczne i rzadkie. Rozwija także centrum usług biznesowych w Warszawie – Moderna Enterprise Solution Hub (MESH), wspierające globalne operacje w obszarze finansów, kadr, prawa i logistyki. Firma inwestuje w nowe terapie, w tym szczepionki na grype i RSV, oraz terapie onkologiczne oparte na mRNA, zmieniając podejście do leczenia wielu chorób.

Moderna is a global biotechnology company advancing mRNA technology in therapies and vaccines. Following the success of its COVID-19 vaccine, it is conducting research on treatments for infectious, oncological, and rare diseases. It is also expanding its business services center in Warsaw – the Moderna Enterprise Solution Hub (MESH), which supports global operations in finance, human resources, law, and logistics. The company invests in new therapies, including flu and RSV vaccines, as well as mRNA-based oncology treatments, reshaping the approach to treating various diseases.



Multilango to założony w 2021 startup, który wprowadził na rynek rewolucyjną usługę nauki języków obcych dla przedsiębiorstw w systemie subskrypcyjnym. Założenie firmy poprzedziło zebranie unikalnych doświadczeń płynących z przeprowadzenia ponad 30 000 lekcji z 17 różnych języków. Multilango daje nieograniczony dostęp do nauki kilkunastu języków z profesjonalnymi lektorami w modelu, w którym wybór języka, lektora i czasu zależy wyłącznie od osoby uczącej się. Może ona uczyć się nawet kilku języków obcych jednocześnie, zawsze w najefektywniejszej formie indywidualnych zajęć online. 81% respondentów przeprowadzonego przez Kantar Millward Brown badania określiło usługę jako atrakcyjną lub bardzo atrakcyjną.

Multilango is a startup founded in 2021 which introduced to the market a revolutionary service for learning foreign languages for enterprises in the subscription system. The establishment of the company was preceded by the unique experience of conducting over 30,000 lessons in 17 different languages. Multilango gives you unlimited access to learning a dozen or so languages with professional teachers in a model where the choice of language, teacher and time depends solely on the learner. She/He can learn even several foreign languages at the same time, always in the most effective form of individual online classes. 81% of respondents to a survey conducted by Kantar Millward Brown described the service as attractive or very attractive.



Nordea

Nordea jest jednym z czołowych skandynawskich pracodawców w obszarze bankowości z siedzibą główną w Helsinkach. Nazwa pochodzi od połączenia słów Nordic i Idea. Od ponad 200 lat wspiera swoich klientów aby mogli realizować swoje marzenia i aspiracje. Nordea w Polsce zatrudnia już około 6000 pracowników i operuje w trzech lokalizacjach, dysponując biurami w Łodzi, Warszawie, Gdańsku oraz Gdyni. Firma zapewnia nowoczesne miejsce pracy, obejmujące stanowiska z zaplecza administracyjnego banku w dziedzinach, takich jak IT, finanse, operacje bankowe, HR, audyt i wiele innych. Globalnie zatrudnia ok. 30 000 osób, które blisko współpracują ze sobą w ramach międzynarodowych zespołów jako integralna część Nordea. Więcej informacji: www.nordea.com

Nordea is one of the leading Scandinavian employers in the finance industry, with its headquarters in Helsinki. The name comes from a combination of the words "Nordic" and "Ideas". For over 200 years, Nordea has been supporting its clients in achieving their dreams and aspirations. Nordea in Poland has nearly 6,000 employees and operates in three locations, with offices in Łódź, Gdańsk, Gdynia, and Warsaw. The company provides a modern workplace, including positions in the bank's administrative back office in areas such as IT, finance, banking operations, HR, audit and many others. Globally, employs approximately 30,000 people, working closely as part of international teams as an integral part of Nordea. More information: www.nordea.com

Nowy Styl

Od ponad 30 lat Nowy Styl wyposaża biura i miejsca użyteczności publicznej na całym świecie – lotniska, miejsca opieki zdrowotnej, stadiony i hale widowiskowo-sportowe. Produkty Nowego Stylu sprawiają, że praca w biurach staje się zdrowsza, wydajniejsza i bardziej komfortowa, a podróż i odpoczynek przyjemniejszy. Firma dostarcza swoje produkty do ponad 70 krajów na świecie, a 86% sprzedaży jest realizowane poza Polską. Ma już 28 showroomów, m.in. w Warszawie, Krakowie, Londynie, Paryżu, Berlinie, Pradze czy Dubaju. Największy kompleks produkcyjny firma posiada w Polsce na Podkarpaciu, ma też fabryki w Niemczech i Szwajcarii.

Nowy Styl has been furnishing offices and public spaces all over the world for more than 30 years now: from airports and healthcare facilities to stadiums, sports venues and entertainment halls. Products by Nowy Styl make office work healthier, more efficient and comfortable, and offer a cosy space for chillout, too. The company supplies its products to more than 70 countries in the world. 86% of the sales is abroad. Nowy Styl has 28 showrooms: in Warsaw, Kraków, London, Paris, Berlin, Prague and Dubai, to name but a few. The largest production facility is accommodated in Poland, in Podkarpacie, but there are also production plants in Germany or Switzerland.



Olivia Centre to największy kompleks biurowy w Polsce (175k m²) i tętniące życiem centrum biznesowe w sercu Trójmiasta. Mieszczą się tu siedziby największych i najbardziej znanych globalnych firm, centrale firm polskich i jeden z największych coworków w PL. Budynki otaczają zielone patio i całoroczny ogród Olivia Garden, wypełniony tropikalną roślinnością, wyróżniony w konkursie European Property Award. 3 najwyższe piętra budynku Olivia Star to taras widokowy 360°, 3 prestiżowe restauracje oraz centrum konferencyjne na 400 osób. Szczycą się najwyższym na świecie wynikiem w certyfikacji WELL Health&Safety Rating – jedyna na świecie maksymalna ocena, którą obiekt uzyskuje co roku.

Olivia Centre is the largest office complex in Poland (175k m²) and a vibrant business centre in the heart of the Tricity. It houses the headquarters of the largest and best-known global companies, the headquarters of Polish companies and one of the largest coworking spaces in PL. The buildings are surrounded by a green patio and the year-round Olivia Garden, filled with tropical plants, awarded in the European Property Award. The top 3 floors of the Olivia Star building feature a 360° viewing terrace, 3 prestigious restaurants and a conference centre for 400 people. We boast the world's highest score in the WELL Health&Safety Rating certification – the only maximum rating in the world, which the centre achieve every year.





Pergamin jest łatwą we wdrożeniu platformą SaaS przeznaczoną do automatyzacji dokumentów w oparciu o bezpieczny przepływ danych z różnych narzędzi biznesowych w średnich i dużych firmach. Obsługuje cały cykl życia umów i podobnych dokumentów, umożliwiając ich szybkie draftowanie, skuteczną pracę zespołową, negocjacje, bezpieczną akceptację i elektroniczne podpisywanie różnymi rodzajami podpisów elektronicznych oraz przechowywanie w repozytorium. Pozwala zintegrować cały proces w jednym miejscu dzięki wykorzystaniu modułowych szablonów, w których implemencie się logikę prawną dokumentu. Minimalizuje zaangażowanie zespołów wkładane w pracę z dokumentami i dba o compliance firm.

Pergamin is an easy-to-deploy SaaS platform for document automation based on secure data flow from various business tools in medium and large companies. It supports the entire lifecycle of contracts and similar documents, allowing fast drafting, efficient teamwork, negotiation, secure acceptance and electronic signing of documents with different types of electronic signatures and storage in a repository. Allows the entire process to be integrated in one place by using modular templates in which the legal logic of the document is implemented. It reduces the involvement of teams in working with documents and takes care of company compliance.



Primient jest wiodącym producentem żywności i produktów pochodzących z odnawialnych źródeł roślinnych. Dostarcza wartość poprzez wiedzę techniczną, handlową i operacyjną, opartą o długotrwałe dziedzictwo mokrego przemiału kukurydzy. Niezależnie od etapu procesu, od pola do Klienta, priorytety Primient są skoncentrowane na zapewnieniu, że firma produkuje najbezpieczniejsze, najwyższej jakości produkty poprzez praktyki, które podtrzymują odpowiedzialność firmy i zobowiązania wobec ludzi i planety. Biuro Primient w Łodzi, uruchomione w kwietniu 2023 roku, zatrudnia ponad 100 ekspertów/ek z sektorów finansów i zakupów, zapewniający wsparcie dla zakładów zlokalizowanych w NOAM i LATAM.

Primient is a leading producer of food and industrial products from plant-based, renewable sources. They deliver value through deep technical, commercial, and operational excellence that is backed by our long-standing corn wet milling heritage. Wherever they are in the process, from field to customer, Primient's priorities are focused on ensuring they produce the safest, highest quality products through practices that uphold both their responsibility and commitments to people and planet. The Primient office in Łódź, launched in April 2023, employs over 100 experts from the finance, and procurement sectors, who provide support for facilities located in NOAM and LATAM.



Wspiera organizacje pozarządowe, wpływając na ich rozwój i dywersyfikację przychodów. Jej projekty pomagają firmom budować wizerunek i relacje z trzecim sektorem. Prowadzi własne portale branżowe, podcast, wydaje publikacje i organizuje konferencje, tworząc przestrzeń do promocji, wystąpień i prezentacji rozwiązań przed tysiącami odbiorców w całej Polsce. Rozumie potrzeby biznesu, dostarczając wartościowe i gotowe rozwiązania. Dzięki wiedzy o CSR, ESG, wolontariacie pracowniczym i rozwoju liderów, odpowiada projektami na realne potrzeby rynku.

Pro NGO Foundation supports non-governmental organizations, influencing their development and diversification of revenues. Foundation's projects help companies build their image and relationships with the third sector. It runs its own industry portals, a podcast, issues publications and organizes conferences, creating a space for promotion, speeches and presentations of solutions to thousands of recipients throughout Poland. Understands business needs, providing valuable and ready-made solutions. Thanks to knowledge about CSR, ESG, employee volunteering and leader development, it responds with projects to real market needs.





Proservartner to zespół ekspertów dostarczających realną wartość biznesową. Specjalizuje się w automatyzacji i technologiach cyfrowych, dostosowując rozwiązania do lokalnych potrzeb i minimalizując ryzyko. Dzięki współpracy z UiPath, Abbyy i Celonis optymalizuje procesy w finansach, HR i innych obszarach. Misją Proservartner jest zwiększanie efektywności, uwalnianie potencjału i tworzenie możliwości dla ludzi, firm i społeczności.

Proservartner is a team of specialists focused on delivering real business value. With deep expertise in automation and digital technologies, the company tailors solutions to local needs and minimizes risks. Partnering with industry leaders like UiPath, Abbyy, and Celonis, Proservartner optimizes processes in Finance, HR, and beyond. Its mission is to enhance efficiency, unlock potential, and create opportunities for individuals, businesses, and communities.



Randstad Polska to lider rodzimego rynku doradztwa personalnego i pracy tymczasowej. Jest częścią Randstad N.V. Jako partner w przyciąganiu, pozyskiwaniu i łączeniu dopasowanych talentów z firmami, buduje dla nich elastyczne, efektywne i zróżnicowane zespoły, działając w ramach czterech specjalizacji – operational, professional, digital i enterprise. Swoją uwagę skupia m.in. na pracy z firmami działającymi w obszarach takich jak: traditional industries, digital commerce, technical transformation i professional services, zapewniając im pracowników tymczasowych i zatrudnianych na stałe. Pracodawcy mogą liczyć na fachowe doradztwo i analizy rynku pracy zapewniane przez ekspertów Randstad.

Randstad Poland is the leader in the Polish recruitment and staffing market. As part of Randstad N.V., it serves as a business partner in attracting, acquiring and matching talents with companies. Randstad builds flexible, efficient and diverse teams, operating within four specializations: operational, professional, digital and enterprise. Randstad focuses on working with companies in areas such as traditional industries, digital commerce, technical transformation and professional services, providing them with both temporary and permanent employees. Employers can count on professional advice and labor market analysis provided by Randstad experts.



Rebench pomaga organizacjom zarządzać, ponownie wykorzystywać i odsprzedać wyposażenie biurowe na dużą skalę. Co roku w UE 10,8 milionów ton meblowania trafia na wysypiska. Nasza cyfrowa platforma ułatwia cyrkularne praktyki w fazie operacyjnej budynków usprawniając zarządzanie i ponowne użycie wyposażenia firm, redukując koszty i zmniejszając ilość potencjalnych odpadów. Nasze rozwiązanie obejmuje software do katalogowania i zarządzania zasobami, wewnętrzny marketplace do odsprzedaży i redystrybucji oraz usługi Circular Removal, które usprawniają pozbycie się wyposażenia w idei zero waste, zmniejszając koszty finansowe i środowiskowe.

Rebench is a circular tech platform that helps companies manage, reuse, and resell workplace assets at scale. In the EU, 10.8 million tonnes of furniture assets end up in landfills every year. Our digital tools drive the circular economy for companies in real estate operations, reducing waste and inefficiency in commercial furnishings. Our solution includes Asset Management Software to facilitate inventory and reuse, an internal marketplace for resale and redistribution, and Circular Removal services to remove equipment by giving a second life to as many items as possible, reducing financial and environmental costs.





Revalize umożliwia firmom lepsze projektowanie, modelowanie, rozwój i sprzedaż — zapewniając lepsze wyniki w całym łańcuchu wartości. Bez względu na to, jak zmienny jest krajobraz, Revalize zapewnia bardziej wydajną drogę od pomysłu do gotówki. Najlepsze w swojej klasie rozwiązania CAD, PLM i CPQ, wspierane przez globalny zespół wsparcia, zapewniają jednego partnera, który zwiększa szybkość wprowadzania produktów na rynek, zmniejsza koszty i usprawnia złożoność. Gdziekolwiek zaczyna się Twoja podróż biznesowa, lepsze wyniki zaczynają się od Revalize.

At Revalize Business Services, they help companies like Revalize Inc. empower businesses to better design, model, develop, and sell – driving greater outcomes across the entire value chain. No matter how volatile the landscape, Revalize provides a more efficient route from idea to cash. Wherever your business journey starts, greater outcomes start with Revalize. Revalize Business Services is a Poznań based company that specializes in the areas of engineering, professional services, customer success, and technical customer support.



Rite NRG to polsko-szwedzka firma doradcza IT i dostawca usług cyfrowych, zaangażowana w unowocześnianie sposobu dostarczania oprogramowania. Założona w 2017 roku, powstała w odpowiedzi na rynkowe zapotrzebowanie na zaufanego partnera technologicznego. Firma umożliwia przedsiębiorstwom szybkie budowanie wielokulturowych zespołów, przyspieszanie realizacji projektów oraz maksymalizację wartości. Rite NRG koncentruje się na wynikach biznesowych, ludziach oraz nowoczesnym podejściu do dostarczania projektów (#riteway). Firma współpracuje z klientami na całym świecie, w tym z międzynarodowymi markami, takimi jak Santander, Millennium Bank, Infosys, TeamSystem i ComeOn. Uhonorowana wyróżnieniami *Financial Times* FT1000 (2025), Deloitte Fast 50 (2024) i Clutch Champion (2023).

Rite NRG is a Swedish-Polish IT consulting and digital services company, committed to redefining software delivery. Founded in 2017, it was established to meet the market's demand for a reliable software delivery partner. The company enables businesses to quickly set up and scale dedicated multicultural teams, accelerate project delivery, and maximise value by truly applying Agile methodologies and a business-focused approach. With technical skills becoming a commodity, Rite NRG goes a step further — focusing on business outcomes, people, and a next-gen delivery approach (#riteway). It collaborates with clients worldwide, partnering with renowned international brands such as Santander, Millennium Bank, Infosys, TeamSystem, and ComeOn. Honoured with *Financial Times* FT1000 (2025), Deloitte Fast 50 (2024), and Clutch Champion (2023).



SAIO to platforma do automatyzacji procesów biznesowych, która nie tylko łączy Robotic Process Automation (RPA) ze sztuczną inteligencją (AI), ale także wspiera firmy w integracji i wdrażaniu AI oraz innych nowoczesnych technologii. Zapewnia kompleksowe usługi automatyzacji w obszarach takich jak HR, księgowość, zakupy i sprzedaż, operacje, obsługa klienta, Know Your Customer (KYC) czy IT. SAIO oferuje pełne wsparcie – od analizy procesów po wdrożenie, zapewniając bezpieczeństwo, szybkość działania i pełną kontrolę nad robotami.

SAIO is a business process automation platform that not only combines Robotic Process Automation (RPA) with Artificial Intelligence (AI), but also helps companies integrate and implement AI and other advanced technologies. It provides end-to-end automation services in areas such as HR, accounting, purchasing and sales, operations, customer service, Know Your Customer (KYC), and IT. SAIO offers full support – from process analysis to implementation – ensuring security, fast deployment, and complete control over the automated processes.



SAMSUNG

Samsung inspirowuje świat i kształtuje przyszłość poprzez wyjątkowe idee oraz innowacyjne technologie. Firma Samsung aktywnie kreuje i definiuje nowe standardy w świecie telewizorów, urządzeń domowych, smartfonów, urządzeń ubieralnych, tabletów, rozwiązań cyfrowych, systemów sieciowych, pamięci, technologii LSI, półprzewodników oraz rozwiązań LED. Samsung w Polsce prowadzi również centrum badawczo-rozwojowe specjalizujące się w budowie różnych platform związanych z oprogramowaniem. We Wronkach zlokalizowana jest fabryka urządzeń domowych Samsung.

Samsung inspires the world and creates the future by delivering unique ideas and innovative technologies. Samsung actively creates and defines new standards in the world of TV sets, home devices, smartphones, wearables, tablets, digital solutions, network systems, memory, LSI technology, semiconductors and LED solutions. Samsung in Poland also runs a research and development center specializing in building various software-related platforms. Samsung home appliances factory is located in Wronki.



SD Worx jako główny europejski partner w zakresie rozwiązań kadrowo-płacowych dla organizacji i pracowników, dostarcza oprogramowanie, usługi i wiedzę specjalistyczną w zakresie płac i wynagrodzeń oraz zarządzania kapitałem ludzkim. SD Worx ma głębokie korzenie w całej Europie i od ośmiu dekad jest liderem wraz ze swoimi klientami, dużymi i małymi pracodawcami, aby zwiększyć zaangażowanie pracowników, które stanowi podstawę ich sukcesu. Około 95 000 małych i dużych organizacji w całej Europie zaufało SD Worx. SD Worx oblicza wynagrodzenia około 6 milionów pracowników i plasuje się w pierwszej piątce na świecie. W 2023 r. firma osiągnęła przychody w wysokości 1,058 mld EUR.

SD Worx as the trusted leading European HR and payroll solutions partner for all organisations and workers delivers software, services and expertise across payroll & reward and human capital management. SD Worx has deep roots across Europe and has been leading the way for eight decades together with its customers, employers big and small, to spark employee engagement that ignites success at the heart of their business. About 95,000 small and large organisations across Europe place their trust in SD Worx. SD Worx calculates the salaries of approximately 6 million employees and ranks among the top five worldwide. It achieved a revenue of EUR 1.058 billion in 2023.



SECURITY MASTERS to kluczowy partner IT dla małych i średnich firm, oferujący kompleksową obsługę IT z przewagą w cyberbezpieczeństwie. Chroni organizacje przed atakami, a po incydentach działa jako najczęściej polecany ekspert dzięki unikalnej wiedzy w Microsoft 365 i etycznym hackingu, popartej najwyższymi certyfikacjami. Prowadzi audyty NIS-2 i DORA dla Microsoft 365 i wspiera firmy każdej skali — od MŚP po organizacje liczące ponad 100 000 pracowników, skutecznie zabezpieczając ich infrastrukturę IT w obszarze Microsoft 365.

SECURITY MASTERS is a key IT partner for small and medium-sized businesses, providing comprehensive IT support with a strong cybersecurity focus. It protects organizations from attacks and acts post-breach as the most recommended expert, thanks to its unique expertise in Microsoft 365 and ethical hacking, backed by top certifications. It conducts NIS-2 and DORA audits for Microsoft 365 and supports companies of all sizes — from SMEs to organizations with over 100,000 employees, effectively securing their Microsoft 365 IT infrastructure.



SKANSKA

Skanska jest innowacyjnym deweloperem zrównoważonych, ponadczasowych budynków z sektora biurowego i living. Są obecni na rynku od 1997 roku, tworząc otwarte, tętniące życiem przestrzenie, w których użytkownicy czują się dobrze. Ich projekty biurowe są certyfikowane w systemach LEED, WELL Core & Shell oraz WELL Health-Safety Rating. Dodatkowo ich inwestycje posiadają certyfikat „Obiekt bez Barier”, potwierdzający dostępność dla osób z różnymi potrzebami, w tym osób z niepełnosprawnościami oraz rodziców z małymi dziećmi. W Polsce prowadzą działalność na siedmiu rynkach: w Warszawie, Wrocławiu, Poznaniu, Łodzi, Krakowie, Katowicach i Trójmieście.

Skanska is an innovative developer of sustainable, future-focused office and living sector projects. They have been operating in this market since 1997, creating open, lively spaces where people feel good. Their office projects are certified in the LEED, WELL Core & Shell, and WELL Health-Safety Rating systems. Additionally, their investments hold the “Building without Barriers” certificate, ensuring accessibility for individuals with various needs, including people with disabilities and parents with young children. They are present in seven markets across Poland: in Warsaw, Wrocław, Poznań, Łódź, Kraków, Katowice, and the Tricity.

Steelcase

Steelcase jest jednym z wiodących na świecie producentów rozwiązań do przestrzeni biurowych. Zainspirowany ponad 110-letnim doświadczeniem zdobytym dzięki badaniu potrzeb wiodących organizacji na całym świecie. Firma projektuje z myślą o różnych potrzebach klientów dzięki bogatemu portfolio architektury, mebli, technologii i usług. Strategią Steelcase jest rozwój poprzez wykorzystanie zrozumienia obecnych trendów i to, jaki wpływ ma środowisko pracy na pracowników. Pozwala to oferować rozwiązania dedykowane do nowych sposobów pracy, nowych rynków klientów i obszarów geograficznych. Steelcase jest uznawana za firmę, która tworzy wartość zrównoważoną społecznie, ekonomicznie i środowiskowo.

Steelcase is one the world's leading manufacturer of office environments. Inspired by over 110 years of insight gained serving the world's leading organizations, they design for a wide variety of customer needs through a comprehensive portfolio of architecture, furniture, technology and services. Company's strategy is to grow by leveraging our deep understanding of the patterns of work, workers and workspaces to offer solutions for new ways of working, new customer markets and new geographies. They are recognized as a responsible company that creates social, economic and environmentally sustainable value.



www.strategicznebenefity.pl

Ewa i Michał Chylińscy — właściciele 3 marek, których misją jest poprawa wellbeing'u oraz wsparcie firm w budowaniu zaangażowanego i zadowolonego zespołu. Strefa Kreatywności – jako Agencja eventowa od 10 lat organizują konferencje, jubileusze, wyjazdy integracyjne, spotkania świąteczne oraz inicjatywy CSR i ESG dla firm. Smart Gift – Marka z unikalnymi kraftowymi i oryginalnymi prezentami i gadżetami z Waszym logo. Wspiera docenianie pracowników i klientów. Problem z Głowy — kompleksowe wsparcie psychologiczne pracowników poprzez indywidualne konsultacje z psychologiem i terapeutą online.

Ewa and Michał Chylińscy — owners of 3 brands whose mission is to improve well-being and support companies in building a committed and satisfied team. Strefa Kreatywności – as an event agency, they have been organizing conferences, anniversaries, integration trips, holiday meetings and CSR and ESG initiatives for companies for 10 years. Smart Gift – A brand with unique craft and original gifts and gadgets with your logo. Supports employee and customer appreciation. Problem z Głowy — comprehensive psychological support for employees through individual consultations with a psychologist and online therapist.





Grupa ŚWIAT KADR-Analitica/Count'em to eksperci w międzynarodowej obsłudze kadrowo-płacowej i rozliczeniach transgranicznych. Specjalizuje się w rozliczeniach delegowanych pracowników, zgodności z przepisami na zagranicznych rynkach oraz prowadzeniu Księgowości. Dzięki technologii AI i automatyzacji firma upraszcza skomplikowane procesy, zapewniając klientom efektywne i bezpieczne zarządzanie mobilnością pracowników. Jej eksperci analizują prawo pracy, podatki i ubezpieczenia społeczne, wspierając firmy w podejmowaniu świadomych decyzji.

ŚWIAT KADR-Analitica/Count'em Group are experts in international HR and payroll services as well as cross-border settlements. The company specializes in the settlement of posted workers, regulatory compliance in foreign markets, and accounting services. Leveraging AI technology and automation, the firm simplifies complex processes, ensuring clients efficient and secure management of workforce mobility. Its experts analyze labor law, taxation, and social security regulations, helping companies make informed decisions.



Talent Solutions to marka ManpowerGroup z unikatową wiedzą specjalistyczną, globalnym oraz lokalnym know-how. Pomaga klientom dopasować strategię do zmieniającego się rynku. Światowy lider outsourcingu procesów rekrutacyjnych na dużą skalę i inicjatyw wymagających dużego nakładu pracowników. Za pośrednictwem Rozwiązań Usług Zarządzanych (MSP) oferuje narzędzia do strategicznego zarządzania procesami zakupowymi i rekrutacyjnymi. W ramach Right Management oferuje rozwiązania w zakresie zarządzania talentami, outplacementu, zarządzania karierą, rozwojem liderów biznesu, aby udoskonalić wyniki organizacji i przygotować do pracy wykwalifikowanych pracowników.

Talent Solutions is a brand of ManpowerGroup with unique specialized knowledge, global and local know-how. Talent Solutions helps clients tailor strategies to the changing market. It is a global leader in large-scale recruitment process outsourcing and initiatives requiring a significant workforce. Through Managed Service Provider (MSP), it offers tools for strategic procurement and recruitment process management. As part of Right Management, it provides solutions in talent and career management, outplacement, business leader development to improve organizational performance and to prepare skilled employees for work.



Tate & Lyle Global Shared Services w Łodzi od 2011 roku wspiera procesy biznesowe grupy Tate & Lyle, globalnego lidera w dziedzinie rozwiązań dla branży żywności i napojów o ponad 160-letniej tradycji tworzenia innowacyjnych składników. Łódzki zespół liczy obecnie około 350 specjalistów obsługujących następujące procesy biznesowe: Finanse (Księga główna i sprawozdawczość finansowa, regulowanie zobowiązań, zarządzanie należnościami, zarządzanie płynnością, podatki. Ponadto, zespół specjalizuje się w dostarczaniu zaawansowanych analiz finansowych, tworzeniu budżetów, prognoz finansowych oraz raportów wspierających kluczowe decyzje biznesowe), Zakupy, Usługi Wspólne HR, Obsługa Klienta, Bazy Danych.

Tate & Lyle Global Shared Services in Łódź provides business process support for Tate & Lyle – a world leader in ingredients and solutions for the food and beverage industry with 160-year history of creating innovative ingredients. Shared Services Center in Łódź was established in 2011 and currently consists of 350 specialists supporting business processes, such as: Finance (General Ledger, financial reporting, payment processes, receivables management, cash management, taxes. Moreover, team provides advanced financial analyses, budgeting, financial forecasts and detailed reports to support key business decisions), Procurement, HR Shared Services, Customer Service, Master Data.





Tietoevry to globalna firma technologiczna, zatrudniająca 24 000 ekspertów w obszarze chmury, danych i oprogramowania. Obsługuje tysiące klientów z sektora prywatnego i publicznego w około 90 krajach. Roczne przychody Tietoevry wynoszą ok. 3 mld EUR. Spółka jest notowana na giełdach NASDAQ w Helsinkach i Sztokholmie oraz na Oslo Børs. Firma łączy innowacyjność z humanistycznym podejściem, wierząc, że technologia jest rzemiosłem stworzonym przez ludzi.

Tietoevry is a global technology company with 24,000 experts specializing in cloud, data, and software. It serves thousands of private and public sector customers in approximately 90 countries. Tietoevry's annual revenue is around EUR 3 billion. The company is listed on NASDAQ Helsinki and Stockholm, as well as Oslo Børs. Tietoevry combines innovation with a human-centric approach, believing that technology is a craft shaped by people.



Torus to deweloper z Gdańska. Przez ponad 20 lat działalności firma dostarczyła na trójmiejski rynek ponad 180 tys. m kw. powierzchni biurowo-usługowej. W portfolio ma też inwestycje hotelowe, magazynowe i mieszkaniowe. Te bogate i różnorodne doświadczenia procentować będą podczas ekspansji w nowe segmenty rynku nieruchomości, m.in. mieszkaniowy czy mixed-use. Solidna struktura organizacyjna, zespół profesjonalistów i ekspertów branżowych, a także bogate know-how pozwalają firmie działać nie tylko jako inwestor, ale także jako generalny wykonawca, firma leasingowa i zarządzająca nieruchomościami, przygotowująca projekty aranżacji wnętrz, a nawet projektująca budynki.

Torus is a Gdańsk-based developer. For over 20 years of its economic activity, the company has delivered more than 180,000 square metres of office-commercial space onto the Tricity market. The company's portfolio embraces hotel, warehousing, and residential investments as well. These vast and diverse experiences will yield fruit when expanding into new segments of the real estate market – the residential and mixed-use areas, among others. A solid organizational structure, team of professionals and branch specialists, along with the thorough know-how, allow the company to perform simultaneous functions as an investor, general contractor, leasing company, and property manager, while drawing interior fitouts or designing the entire buildings as well.

Transcom

Transcom Worldwide Poland Sp. z o.o. jest globalnym specjalistą ds. obsługi klienta, zapewniającym usługi z zakresu customer service, wsparcia technicznego, sprzedaży, oraz customer experience (CX) poprzez rozległą sieć centrów usług i agentów pracujących z domu. Posiada ponad 85 oddziałów w 27 krajach i zatrudnia ponad 30 000 osób. W Polsce Transcom jest obecny od 2003 roku i działa w 6 lokalizacjach (Olsztyn, Gdańsk, Białystok, Elbląg, Poznań, Grudziądz). Firma, korzystając z wielu nowoczesnych kanałów komunikacji, współpracuje z klientami zmieniającymi oblicza swoich branż, telekomunikacji, e-commerce, innowacyjnych startupów, legend branży technologicznej i nie tylko.

Transcom Worldwide Poland Sp. z o.o. is a global customer service specialist, providing customer service, technical support, sales, and customer experience (CX) services through an extensive network of service centers and agents working from home. It has over 85 branches in 27 countries and employs over 30,000 people. In Poland, Transcom has been present since 2003 and operates in 6 locations (Olsztyn, Gdańsk, Białystok, Elbląg, Poznań, Grudziądz). The company, using many modern communication channels, cooperates with clients changing the face of their industries, telecommunications, e-commerce, innovative startups, legends of the technology industry, and more.



Usługi Biznesowe TRUMPF (TBS) zostały stworzone w celu szybkiego i innowacyjnego reagowania na dynamicznie zmieniające się środowisko. TBS jest niezawodnym partnerem i dostawcą usług dla grupy TRUMPF, realizując procesy i działania operacyjne z wysoką jakością, wydajnie i skutecznie. Firma centralizuje i harmonizuje administracyjne procesy TRUMPF na poziomie globalnym, a tym samym optymalizuje przepływy pracy. Pozwala to nie tylko na redukcję silosów i interfejsów, ale także na wykorzystanie potencjału synergii. Obecnie TBS odpowiada za realizację działań operacyjnych działów HR, finansów, IT, controllingu i zakupów.

TRUMPF Business Services (TBS) have been founded in order to react with both speed and innovation to an ever-changing environment. TBS has been an expert partner and reliable service provider for TRUMPF when it comes to executing processes and operational activities in a high-quality, efficient and effective manner. Wherever possible, they centralize and harmonize administrative TRUMPF processes on a global level and thus optimize their workflows. This allows them not only to reduce silo structures and interfaces, but also to exploit synergy potentials at the same time. Currently, TBS carries out the operational activities of the Human Resources, Finance, IT, Controlling and Purchasing departments.



TSS to firma skoncentrowana na tworzeniu i wdrażaniu spersonalizowanych rozwiązań technologicznych i optymalizacji procesów biznesowych. Specjalizuje się w systemach opartych na sztucznej inteligencji, Deep Learning i Big Data. Rozwija również technologie FinTech, oparte na blockchain i NFT. Firma inwestuje także w tworzenie własnych produktów. Posiada wewnętrzny dział B+R, który bada i implementuje nowoczesne rozwiązania. Co więcej, ściśle współpracuje z największymi uczelniami w Polsce oraz ze specjalistami z branży.

TSS is a company focused on creating and implementing tailor-made technological solutions and optimization of business processes. It specialises in AI-based technologies, building systems based on Deep Learning and Big Data. It also develops FinTech technologies, based on blockchain and NFT. The company also invests in the development of its own products. It has an internal RnD department that creates innovative solutions implemented in projects and works closely with the largest universities in Poland and industry experts.



Unum to firma ubezpieczeniowa powstała w 1848 roku w USA. Działa także w Wielkiej Brytanii od 1990 roku. Ma ponad 25-letnie doświadczenie w pracy na polskim rynku. Od 2018 roku działa pod nazwą Unum Życie. Łącznie na świecie obejmuje ochroną ponad 45 mln klientów. W ofercie Unum dla klientów indywidualnych i grupowych znajdują się ubezpieczenia na życie, na wypadek wielu chorób, zwłaszcza onkologicznych i kardiologicznych, pobytu w szpitalu. Firma oferuje także polisy, które chronią i pomagają gromadzić kapitał na przyszłość. Unum zaufało już ponad 430 000 Polaków i ponad 8000 polskich przedsiębiorstw. Firma pomaga swoim klientom czuć się gotowymi na to, co przyniesie życie.

Unum is an insurance company that has been operating in the US since 1848. It has also operations in the UK and Poland, where it has more than 25 years of experience on the market. Since 2018, it has been operating under the name Unum Życie. In total, it covers more than 45 million customers worldwide. Unum's offer for individual and group customers include life insurance, coverage for a range of diseases, especially oncology and cardiology, and hospital stays. The company also offers policies that protect and help accumulate capital for the future. Unum is already trusted by more than 430,000 Poles and more than 8,000 Polish companies. The company helps its customers feel ready for whatever life brings.





Virako jest dynamicznie rozwijającą się polską firmą deweloperską inwestującą w budowę kompleksów biurowych oraz mixed-use. Firma tworzy wyjątkowe projekty, nie tylko ze względu na najwyższe standardy wykonania, ale również ze względu na poszanowanie tradycji i historii miejsca. Obecnie flagową inwestycją Virako w Łodzi jest Monopolis, wielofunkcyjny kompleks w dawnych zakładach Monopolu Wódczanego z 1902 roku, zwycięzca nagrody MIPIM Awards 2020 w kategorii mixed-use. Jest to niepowtarzalny projekt realizowany w centrum Łodzi, łączący w sobie funkcję biurową, usługową, kulturalną z bogatą ofertą gastronomiczną. Wcześniejsze projekty firmy to fabryka Henryka Wagnera oraz Forum 76. Business Centre.

Virako is dynamically developing Polish development company investing in the construction of modern office complexes. Company is creating unique projects, not only due to its quality and highest standards of finishing, but also due to respect for tradition and history of the place. Currently, Virako's flagship investment is Monopolis, the winner in the mixed-use category at MIPIM Awards 2020. Monopolis is a unique project developed in the centre of Łódź which combines offices, services and culture along with a wide range of restaurants. Former investments of Virako were Henryk Wagner's factory and Forum 76. Business Center.



Walter Herz jest wiodącą na rynku agencją nieruchomości komercyjnych. Od 2012 roku doradza inwestorom, właścicielom oraz najemcom. Wspiera klientów w poszukiwaniu i wynajmie powierzchni biurowych, magazynowych oraz handlowych. Doradza na każdym etapie procesu oraz zabezpiecza prawa najemców. Jest twórcą Akademii Najemcy, pierwszego w Polsce projektu, który wspiera i edukuje najemców. W ostatnim czasie firma otworzyła linię biznesową Walter Herz Luxury Residential, która wspiera klientów w zakresie zakupu, sprzedaży i wynajmu nieruchomości luksusowych. W 2022 i 2023 roku firma zdobyła nagrodę CIJ AWARDS (Najlepsza Lokalna Agencja), a następnie HOF AWARDS (Najlepsza Agencja w Europie CEE w 2023).

Walter Herz is a market-leading commercial real estate agency. It has been advising investors, property owners and lessees since 2012. It supports clients in finding and renting offices, warehouses and commercial spaces. Walter Herz is the creator of the Tenant Academy, the first project in Poland, which supports and educates tenants. Recently, the company launched a new business line, Walter Herz Luxury Residential, which supports clients in purchasing, selling, and renting luxury real estate in Poland. In 2022 and 2023, Walter Herz won the CIJ AWARDS as the Best Local Agency, and was also awarded the title of as the best Agency in Europe CEE in 2023 by HOF AWARDS.



White Star Real Estate jest znaną, międzynarodową firmą z wieloletnim doświadczeniem na rynku nieruchomości, która zrealizowała prawie 60 wysokiej jakości projektów komercyjnych i mieszkaniowych w Europie Środkowo-Wschodniej. Wśród nich znaczącą część stanowi grupa prestiżowych budynków biurowych, w tym The Park Warsaw i The Park Prague, a pozostałe inwestycje to magazyny, centra handlowe oraz osiedla domów jednorodzinnych i mieszkań. White Star Real Estate jest także doświadczonym zarządcą nieruchomości.

White Star Real Estate is a well-known, international real estate company with a first-class track record. Its team has led the completion of nearly 60 development projects throughout the CEE region. These projects include a large portfolio of landmark office buildings such as The Park Warsaw and The Park Prague, as well as warehouse, retail, leisure, and residential properties. White Star Real Estate is also an experienced asset and property manager.





Wyser jest międzynarodową firmą rekrutacyjną, specjalizującą się w doradztwie i rekrutacjach na stanowiska kierownicze najwyższego i średniego szczebla Executive Search. Doświadczeni konsultanci Wyser, mający specjalistyczną, szeroką wiedzę, patrzą na rynek z dwóch perspektyw: firm i kadry menedżerskiej, budują partnerskie i długofalowe relacje. Wspierają organizacje w analizie ich potrzeb, dopasowując profil rekrutowanych kandydatów do oczekiwań i potrzeb. Menedżerom zapewniają doradztwo i wsparcie w konsekwentnym budowaniu ścieżki zawodowej. Wyser jest częścią Gi Group Holding, międzynarodowej agencji pracy należącej do czołówek światowych liderów branży rozwiązań rekrutacyjnych.

Wyser is an international recruitment firm specialising in consultancy and recruitment for top and middle management positions Executive Search. Wyser's experienced consultants, with their specialised and broad knowledge, look at the market from two perspectives: companies and executives, and build partnerships and long-term relationships. They support organisations in analysing their needs, matching the profile of recruited candidates with expectations and needs. They provide managers with advice and support in consistently building their career paths. Wyser is a part of Gi Group Holding, one of the world's leading companies in the recruitment solutions industry.



Zimmer Biomet jest światowym liderem technologii medycznych z bogatym portfolio opracowanym w celu maksymalizacji mobilności oraz poprawy zdrowia pacjentów. Dzięki innowacyjnym produktom i zintegrowanym technologiom cyfrowym oraz robotyce, które wykorzystują analizę danych oraz sztuczną inteligencję, nieustannie poprawiamy jakość życia pacjentów. Dzięki ponad 90-letniemu zaufaniu i doświadczeniu, Zimmer Biomet dostarcza najwyższej jakości rozwiązania dla pacjentów i świadczeniodawców medycznych. Więcej informacji na temat naszej oferty, działalności w ponad 25 krajach, sprzedaży w ponad 100 krajach oraz możliwości dołączenia do naszego zespołu można znaleźć na stronie www.zimmerbiomet.com.

Zimmer Biomet is a global medical technology leader with a comprehensive portfolio designed to maximize mobility and improve health. We seamlessly transform the patient experience with our innovative products and suite of integrated digital and robotic technologies that leverage data, data analytics and artificial intelligence. With more than 90 years of trusted leadership and proven expertise, Zimmer Biomet delivers the highest quality solutions to patients and providers. For more information about our product portfolio, our operations in 25+ countries and sales in 100+ countries or about joining our team, visit www.zimmerbiomet.com.



LOKALIZACJE DLA BIZNESU BUSINESS LOCATIONS

Lokalizacje dla biznesu

120

Raport Roczny Pro Progressio 2024



**Miejsce, w którym rozwija się biznes,
to więcej niż punkt na mapie – to przestrzeń
dla talentów, technologii i nowych możliwości.**

**A business location is more than just
a point on the map – it is a space where talent,
technology, and new opportunities converge.**

Kryteria wyboru lokalizacji biznesowej mocno wykraczają poza dostępność biur czy infrastruktury. Firmy poszukują miast, które oferują odpowiedni ekosystem – dostęp do talentów, otwartość na innowacje i realne wsparcie dla rozwoju. Wiele ośrodków w Polsce konsekwentnie buduje swoje przewagi, tworząc przestrzeń dla wzrostu nowoczesnych usług i przyciągając inwestorów. W tym rozdziale przedstawiamy miasta i regiony, które w 2024 roku wyróżniły się jako strategiczne miejsca dla rozwoju organizacji sektora nowoczesnych usług dla biznesu.

The criteria for selecting a business location go far beyond office availability and infrastructure. Companies seek cities that provide the right ecosystem – access to skilled talent, openness to innovation, and tangible support for business development. Across Poland, numerous business hubs are strengthening their competitive advantages, fostering growth in modern services, and attracting investors. This section presents the cities and regions that stood out in 2024 as strategic destinations for the development of the business services sector.





Bielsko-Biala

URZĄD MIEJSKI W BIELSKU-BIAŁEJ WYDZIAŁ STRATEGII I ROZWOJU GOSPODARCZEGO

Bielsko-Biala to miasto położone w południowej Polsce, będące prężnie rozwijającym się ośrodkiem gospodarczym województwa śląskiego. Bliskość granicy z Czechami i Słowacją, a także aglomeracji górnośląskiej oraz Krakowa powoduje, iż miasto jest ważnym ośrodkiem rozwoju o charakterze transgranicznym. W Bielsku-Białej wiodącą rolę odgrywają sektory: automotive, IT oraz usługowy. W ostatnim czasie w mieście prężnie rozwija się również rynek nieruchomości komercyjnych, oferujących powierzchnie biurowe różnych klas, w tym klasy A, co ma szczególne znaczenie dla nowych inwestorów reprezentujących sektor nowoczesnych usług dla biznesu. Potencjał inwestycyjny miasta zwiększają także jego mieszkańcy, słynący z ducha przedsiębiorczości oraz wysokich kompetencji.

pl. Ratuszowy 1
43-300 Bielsko-Biala

T. +48 33 4971 486
E. wr@um.bielsko-biala.pl

CITY HALL IN BIELSKO-BIALA STRATEGY AND ECONOMIC DEVELOPMENT DEPARTMENT

Bielsko-Biala is a city located in southern Poland, and is a thriving economic center of the Silesian Voivodeship. The city's proximity to the border with the Czech Republic and Slovakia and to the Upper Silesian agglomeration and Krakow makes it an important center for cross-border development. In Bielsko-Biala the leading role is played by the automotive, IT, and service sectors. Recently, the commercial real estate market has also been developing dynamically in the city, offering office space of different classes, including class A, which is of particular importance for new investors representing the modern business services sector. The city's investment potential is also increased by its inhabitants, famous for their entrepreneurial spirit and high competence.



BYDGOSKA AGENCJA ROZWOJU REGIONALNEGO SP. Z O.O.

Bydgoszcz to jedna z najważniejszych lokalizacji dla inwestycji z sektora BSS w Polsce. W „mieście otwartym na outsourcing” działa około 60 centrów BPO, SSC, IT i R&D, które zatrudniają około 12,5 tys. osób, w tym ponad 80% w usługach IT, co tworzy silną lokalną specjalizację. Wraz z rozwojem sektora rośnie podaż nowoczesnych powierzchni biurowych – aktualnie to już 155 tys. m². Inwestorzy doceniają kompetencje i dostępność zasobów ludzkich, dogodne położenie komunikacyjne, możliwości edukacyjne sprofilowane pod potrzeby lokalnej gospodarki, atrakcyjną propozycję inwestycyjną oraz bydgoski „work-life balance”. Miasto dynamicznie się rozwija i tworzy dobry klimat dla biznesu, co potwierdzają międzynarodowe wyróżnienia dla Bydgoszczy, jako miejsca najbardziej przyjaznego inwestorom w Polsce.

ul. Bydgoskich
Przemysłowców 6
85-862 Bydgoszcz

T. +48 52 585 88 23
E. barr@barr.pl; www.barr.pl

BYDGOSZCZ REGIONAL DEVELOPMENT AGENCY

Bydgoszcz is one of the most important locations in Poland for investments in modern business services sector. There are around 60 BPO, SSC, IT and R&D centres in “the city open to outsourcing”, in which ca. 12,500 people are employed. Over 80% of them work in IT services, creating strong local specialization. Along with the development of the sector, the supply of modern office space is increasing and currently amounts 155,000 m². The investors appreciate competences and availability of human resources, convenient communication location, educational profile adjusted to the needs of the local economy, attractive investment offer and work-life balance in Bydgoszcz. The city is dynamically developing, creating a good environment for business, which has been confirmed with many international awards for Bydgoszcz as the most investor-friendly city.





Biuro Prezydenta
Miasta | Referat
Wsparcia

Przedsiębiorczości
ul. Łączności 1,
82-300 Elbląg
T. 55 239 32 90, 55 239 33 17
E. invest@umelblag.pl
www.inwestycje.elblag.eu

URZĄD MIASTA ELBLĄG

Elbląg to miasto z tradycją i przyszłością, inwestujące w nowoczesne rozwiązania i technologie. Miejsce o znaczeniu regionalnym w skali kraju, niezwykle dogodnie położone na styku dwóch województw: pomorskiego i warmińsko-mazurskiego. Połączenie przychylności władz miasta oraz atrakcyjnych terenów inwestycyjnych, tworzy magnes przyciągający przedsiębiorców. Budowa nowoczesnego biurowca klasy A, usytuowanego w reprezentacyjnej części miasta, stworzy możliwości ulokowania firm z sektora nowoczesnych usług biznesowych (BPO/SSC/ITO/R&D). Zrealizowana inwestycja przekopu Mierzei Wiślanej, otworzyła miasto na cały akwen Morza Bałtyckiego pod względem przemysłowym i turystycznym. Atrakcyjność Elbląga w znacznym stopniu podnosi także rynek wykwalifikowanej kadry pracowniczej oraz bliskość aglomeracji trójmiejskiej.

ELBLĄG CITY HALL

Elbląg is a city with tradition and future, investing in advanced solutions and technologies. A place of regional importance nationwide, very conveniently located at the border between two provinces: Pomerania and Warmia-Masuria voivodeships. The combination of favourable attitude of municipal authorities and attractive investment areas is a magnet that attracts entrepreneurs. The construction of a modern A-class office building, located in the representative part of the city, will create excellent space for seating service companies from the advanced business services sector (BPO/SSC/ITO/R&D). Also, the construction of the canal through the Vistula Spit will opened the city to the entire Baltic Sea in terms of industry and tourism. The business attractiveness of Elbląg is also greatly boosted by the qualified staff market and the proximity of the TriCity agglomeration.



ul. Rynek 1
40-003 Katowice
T. +48 32 259 38 26

E. oi@katowice.eu
invest.katowice.eu

MIASTO KATOWICE

Katowice, stolica największej Metropolii w Europie Środkowej: 2,1 mln mieszkańców, 19 uczelni, 91 tys. studentów i 23 tys. absolwentów. Dostępne przez autostrady A1 i A4 oraz 3 międzynarodowe lotniska, w tym KTW Airport. Jedna z topowych lokalizacji dla sektora usług biznesowych: 140 centrów i 34 tys. pracowników BPO, SSC/GBS, IT, R&D. Specjalizacja: nowoczesne technologie i usługi oparte na wiedzy. Kolejny krok: otwarcie Katowickiego Hubu Gamingowo-Technologicznego. Powierzchnie biurowe: 752 tys. m². Dbamy o inwestorów i zrównoważony rozwój: najlepsze miasto w Polsce wg „Top 10 Large European Cities of the Future 2024, fDi Strategy”, 3. najlepsze miasto do życia wg Business Insider.

CITY OF KATOWICE

Katowice – the capital of the largest Metropolis in Central Europe: 2.1 M residents, 19 universities, 91,000 students, and 23,000 graduates. Excellent connectivity: A1 and A4 motorways and 3 international airports, including KTW Airport. A top location for the business services sector: 140 centers, 34,000 employees in BPO, SSC/GBS, IT, and R&D. Our speciality: advanced technologies and knowledge-based services. Next step: launching the Katowice Gaming & Technology Hub. Office space: 752,000 m². Committed to investors and sustainability: Poland's top city in “Top 10 Large European Cities of the Future 2024, fDi Strategy”, and 3rd best city to live in (Business Insider).





T. +48 41 36 76 571
E. coi@um.kielce.pl

www.invest.kielce.pl
www.um.kielce.pl

URZĄD MIASTA KIELCE

Kielce to atrakcyjna lokalizacja dla biznesu ze względu na dobre położenie komunikacyjne na skrzyżowaniu dróg krajowych i ekspresowych (S7, DK74, DK73) i duży rynek pracowników. Na 8 uczelniach kształci się 20 tys. studentów. Co roku ponad 5 tys. absolwentów gotowych do wejścia na rynek pracy opuszcza mury uczelni wyższych. Dominującymi branżami w mieście są: metalowo-odlewnicza, maszynowa i motoryzacyjna, kongresowo-wystawiennicza. Coraz prężniej rozwija się branża nowoczesnych usług dla biznesu, w tym sektor BSS.

KIELCE CITY HALL

Kielce is an attractive business location due to its favorable transportation position at the intersection of national and express roads (S7, DK74, DK73) and a large labor market. There are 8 universities in the city with 20,000 students enrolled. Every year, over 5,000 graduates, ready to enter the job market, leave the walls of higher education institutions. The dominant industries in the city include metal foundry, machinery, automotive, and congress-exhibition. The sector of modern business services, including the BSS sector, is also experiencing increasingly dynamic growth.



ul. Spokojna 2,
20-074 Lublin

T +48 81 466 25 13
E biznes@lublin.eu

URZĄD MIASTA LUBLIN, WYDZIAŁ STRATEGII I OBSŁUGI INWESTORÓW

Lublin to kluczowa lokalizacja w Polsce dla inwestycji z sektora BSS. W mieście działa kilkadziesiąt centrów BPO/ SSC/ IT, które zatrudniają łącznie 17 tys. osób. Lublin jest obecnie liderem wśród miast w Polsce, pod względem umiędzynarodowienia studentów (15,32%), a także 8 największym rynkiem biurowym w Polsce oferującym 251,549 m² nowoczesnej powierzchni. Inwestycje infrastrukturalne, dbałość o poziom życia i doskonała współpraca z uczelniami i otoczeniem społeczno-gospodarczym czynią miasto atrakcyjnym miejscem dla firm produkcyjnych oraz oddziałów ogólnopolskich i międzynarodowych firm z branży nowoczesnych usług biznesowych. Inwestorzy szczególnie wysoko oceniają wsparcie administracji publicznej, dostęp do wykwalifikowanej kadry oraz stale rozwijającą się dostępność komunikacyjną.

LUBLIN MUNICIPAL OFFICE, STRATEGY AND INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT

Lublin is a key location in Poland for investments in the BSS sector. The city hosts several dozen BPO, SSC, and IT centers, employing a total of 17,000 people. Lublin currently leads Polish cities in student internationalization (15.32%) and is the eighth-largest office market in the country, offering 251,549 m² of modern office space. Infrastructure investments, a high quality of life, and strong collaboration with universities and the socio-economic environment make the city an attractive destination for manufacturing companies as well as national and international firms in the modern business services sector. Investors particularly value the support of public administration, access to a highly skilled workforce, and the city's continuously improving transportation infrastructure.





INVEST IN ŁÓDŹ

ul. Piotrkowska 104a T. +48 42 638 59 39
90-926 Łódź E. investinlodz@uml.lodz.pl
www.uml.lodz.pl

BIURO ROZWOJU GOSPODARCZEGO I WSPÓŁPRACY MIĘDZYNARODOWEJ, URZĄD MIASTA ŁÓDZI

Łódź to dynamiczne centrum biznesowe w sercu Polski, oferujące strategiczne położenie na skrzyżowaniu kluczowych autostrad i doskonałą komunikację z rynkami europejskimi. Miasto jest liderem w sektorach Biotech & Healthcare, High-Tech & IT, Zaawansowanych Technologii & R&D oraz BPO/SSC. 20 uczelni kształci wysoko wykwalifikowanych specjalistów, idealnie odpowiadających na potrzeby rynku. Międzynarodowe firmy inwestują w mieście korzystając z konkurencyjnych kosztów operacyjnych, dostępu do talentów i nowoczesnej infrastruktury. Otwartość na innowacje oraz rosnąca jakość życia czynią Łódź miejscem, gdzie biznes rozwija się dynamicznie i z sukcesem.

BUSINESS DEVELOPMENT AND INTERNATIONAL RELATIONS BUREAU, THE CITY OF ŁÓDŹ OFFICE

Łódź is a dynamic business hub in the heart of Poland, offering a strategic location at the intersection of key highways and excellent connectivity to European markets. The city is a leader in Biotech & Healthcare, High-Tech & IT, Advanced Technologies & R&D, and BPO/SSC sectors. With 20 universities, it provides a highly skilled workforce tailored to market needs. International companies invest here, benefiting from competitive operating costs, access to talent and modern business infrastructure. Openness to innovation and an increasing quality of life make Łódź a place where businesses grow progressively and succeed.



Łódzka
Specjalna Strefa
Ekonomiczna

ul. Ks. Biskupa Wincentego T. +48 42 676 27 53
Tymienieckiego 22G T. +48 42 676 27 54
90-349 Łódź E. info@sse.lodz.pl

ŁÓDZKA SPECJALNA STREFA EKONOMICZNA S.A.

Od 28 lat Łódzka Specjalna Strefa Ekonomiczna wspiera rozwój przedsiębiorczości w Polsce i Europie Środkowej. Oferujemy atrakcyjne tereny inwestycyjne, pomoc publiczną i eksperckie wsparcie, łącząc potencjał startupów i globalnych korporacji. Ponad 30 mld zł inwestycji i 110 tys. miejsc pracy to efekt naszej działalności. W ŁSSE swoje centra rozwinęły m.in. Moderna, Daikin, Wella, Infosys, Wood Mizer i Ziehl Abegg. Strefa to nie tylko inwestycje – to przestrzeń, w której biznes spotyka przyszłość. Dzięki stabilnemu środowisku dla inwestorów ŁSSE pozostaje jednym z najlepszych miejsc do rozwoju biznesu w Polsce. Przyszłość zaczyna się tutaj.

ŁÓDZ SPECIAL ECONOMIC ZONE JOINT-STOCK CO.

For 28 years, the Lodz Special Economic Zone has supported business growth in Poland and Central Europe. We offer attractive investment areas, public aid, and expert assistance, connecting startups with global corporations. Over 30 billion PLN in investments and 110,000 jobs have been created. Global brands such as Moderna, Daikin, Wella, Infosys, Wood Mizer, and Ziehl Abegg have established their centers here. The Zone is more than just an investment location – it's a place where business meets the future. With a stable investment environment, ŁSSE remains one of the best places for business development in Poland. The future starts here.





ul. Za Bramką 1
61-842 Poznań

T. +48 61 878 54 28
E. inwestor@um.poznan.pl
www.poznan.pl/invest

MIASTO POZNAŃ. BIURO OBSŁUGI INWESTORÓW

Poznań to jedno z najbardziej atrakcyjnych miast dla inwestorów w regionie Europy Środkowo-Wschodniej, wielokrotnie nagradzane w prestiżowych rankingach biznesowych. Miasto rozwija się w sposób zrównoważony, zgodnie z ideą smart city. W Poznaniu tworzymy dobre warunki do inwestowania, ale także do życia dla wszystkich mieszkańców. Stawiamy na otwartość i różnorodność, dbamy o tereny zielone, bogatą ofertę kulturalną oraz nowoczesny transport publiczny. Inwestorzy z sektora usług nowoczesnych wybierają Poznań ze względu na dostępność wykwalifikowanej kadry – miasto znane jest z realizacji najbardziej zaawansowanych procesów dla globalnych gigantów, takich jak Franklin Templeton, GSK, Capgemini, Miele, czy Lumen.

CITY OF POZNAN. INVESTOR RELATIONS DEPARTMENT

Poznań is one of the most attractive cities for investors in the CEE region, systematically awarded in prestigious business rankings. The city is developing in a sustainable manner, in line with smart city idea. In Poznań, we create good conditions for investing, but also for living for all residents. We focus on openness and diversity, create green areas, provide a rich cultural offer and implement modern public transport. Investors in the modern services sector choose Poznań because of the availability of qualified staff – our city is known for implementing the most advanced processes for global giants such as Franklin Templeton, GSK, Capgemini, Miele, and Lumen.



Olivia Business Centre
– Olivia Six
aleja Grunwaldzka 472D

80-309 Gdańsk
T +48 (58) 32 33 256
E office@investinpomerania.pl
www.investinpomerania.pl

INVEST IN POMERANIA

Invest in Pomerania jest regionalną inicjatywą non-profit, która pomaga inwestorom zagranicznym realizować projekty inwestycyjne na Pomorzu. Udziela wsparcia na każdym etapie procesu inwestycyjnego i nabadowuje atrakcyjność inwestycyjną regionu. Trójmiasto to najdynamiczniej rozwijający się ośrodek usług dla biznesu w Polsce, zatrudniający już ponad 33 tys. pracowników w 178 centrach z przeważającą ilością procesów IT i R&D oraz Bezpieczeństwa Finansowego. Projekt Invest in Pomerania jest koordynowany przez Agencję Rozwoju Pomorza i współfinansowany jest ze środków Unii Europejskiej.

Invest in Pomerania

Invest in Pomerania is a regional non-profit initiative that supports foreign direct investment projects in Pomerania. It acts as a “one stop shop”, providing help and services at every stage of the investment process. The Tricity is the most dynamically developing business services center in Poland, employing over 33,000 employees in 178 centers with the majority of IT, R&D, and Financial Security processes. Invest in Pomerania is coordinated by the Pomeranian Development Agency and is co-financed by the European Union.





**Agencja Rozwoju
Aglomeracji Wrocławskiej**

Plac Solny 14
50-062 Wrocław

T. +48 71 783 53 10
E. araw@araw.pl
www.araw.pl

AGENCJA ROZWOJU AGLOMERACJI WROCŁAWSKIEJ S.A.

ARAW od 20 lat wspiera rozwój gospodarczy Wrocławia i regionu. Pozyskujemy inwestorów, dbając o ich komfort na każdym etapie działalności, oraz budujemy ekosystem sprzyjający innowacjom. Nasze działania przyczyniły się do utworzenia ponad 125 tys. miejsc pracy w ramach 260 projektów inwestycyjnych. Kreujemy rozpoznawalne marki, takie jak Invest in Wrocław, Startup Wrocław, Study in Wrocław czy Made in Wrocław. Zarządzamy największymi miejskimi portalami informacyjnymi, w tym wroclaw.pl i visitWroclaw.eu. Współpracujemy z uczelniami, samorządami i instytucjami otoczenia biznesu, wspierając startupy i rozwój zaawansowanych technologii. Jako lokalny partner Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu (PAIH) pomagamy zarówno inwestorom zagranicznym, jak i firmom planującym ekspansję międzynarodową, tworząc dynamiczne środowisko do życia, pracy i rozwoju biznesu.

WROCLAW AGGLOMERATION DEVELOPMENT AGENCY

ARAW has been supporting the economic development of Wrocław and the region for 20 years. We attract investors, taking care of their comfort at every stage of their operations, and build an ecosystem fostering innovation. Our activities have contributed to the creation of more than 125,000 jobs in 260 investment projects. We create recognizable brands, such as Invest in Wrocław, Startup Wrocław, Study in Wrocław and Made in Wrocław. We manage the largest city information portals, including wroclaw.pl and visitWroclaw.eu. We cooperate with universities, local governments and business environment institutions, supporting startups and the development of advanced technologies. As a local partner of the Polish Investment and Trade Agency (PAIH), we help both foreign investors and companies planning international expansion, creating a dynamic environment for living, working and business development.





Pro Progressio