Informacja Prasowa

Warszawa, dnia 04.11.2026

Salestube redefiniuje swoją rolę na rynku. Stawia na wzrost wartości biznesowej dla klientów jako MarTech Value Advisor

Odpowiadając na zmianę oczekiwań w stosunku do marketingu, spółka Salestube, należąca do Group One – największej polskiej grupy MarTech, redefiniuje strukturę, ofertę usługową i narzędziową oraz pozycjonowanie w kierunku roli MarTech Value Advisor. Salestube pozostaje resellerem Google Marketing Platform oraz Google Cloud, jednocześnie koncentrując się na consultingu w obszarze Agentic AI, analityce danych i pomiarze efektywności marketingu, technologiach wspierających procesy decyzyjne w biznesie oraz strategicznym doradztwie mediowym.

Rosnące inwestycje w AI i technologie marketingowe stawiają przed firmami nowe wyzwanie: skuteczne przełożenie ich na wzrost przychodów, rentowność i wartość biznesu. Odpowiadając na te potrzeby, Salestube redefiniuje swoje pozycjonowanie i rozwija kompetencje doradcze, wspierając klientów jako MarTech Value Advisor- partner biznesowy, który pomaga organizacjom budować systemy zarządzania decyzjami oraz traktować inwestycje marketingowe i technologiczne jak portfel przynoszący mierzalny zwrot. W tym modelu agencja bierze współodpowiedzialność za biznesowe efekty swoich partnerów, redefiniując standard relacji na rynku.

Transformacja spółki stanowi bezpośrednią odpowiedź na rosnące potrzeby klientów i partnerów, oczekujących od marketingu mierzalnego wpływu na rentowność biznesu oraz spójnego połączenia danych, mediów i kreacji. Aby skutecznie wspierać te cele, Salestube wdraża pięć wyspecjalizowanych strumieni doradczych skupionych na: holistycznym pomiarze efektywności marketingu, projektowaniu i budowaniu nowoczesnej architektury danych, przygotowaniu biznesu na erę agentową, ze szczególnym uwzględnieniem transformacji SEO w GEO, doradztwie strategicznym w transformacji mediów i analityki, rozwiązaniach umożliwiających centralizację i standaryzację zakupu mediów biddable, architektury danych, analityki (w tym in-app) oraz taksonomii dla organizacji działających na wielu rynkach.

Nowe podejście bazuje na ponad dekadzie doświadczeń spółki. W tym czasie Salestube zrealizował ponad 600 wdrożeń Google Marketing Platform, będąc największym partnerem GMP w regionie CEE oraz resellerem Google Cloud, a rozwiązania Group One wspierają marki odpowiadające za 37% wartości rynku e-commerce w Polsce.

Silnikiem nowego modelu współpracy jest DCSN.ONE, autorski System Decyzyjny rozwijany wspólnie przez wszystkie spółki Group One. Integruje on ich usługi, narzędzia i unikalne know-how w ramach trzech filarów: DATA, CREATIVE oraz SCALE. To tutaj wieloletnie rynkowe doświadczenie naszych zespołów spotyka się z technologią i sztuczną inteligencją, przekładając złożone dane o markach i organizacjach na

konkretne, trafne decyzje. DCSN.ONE skraca drogę od analizy do działania, ogranicza ryzyko błędów i zwiększa przewidywalność wzrostu biznesu naszych klientów oraz zwrotu z inwestycji marketingowych.

Za systemem stoi nasze głębokie przekonanie, że przyszłość marketingu zależy od ludzi, a nie samej technologii. W myśl filozofii całej grupy - Human in the Lead - to człowiek wnosi strategiczną mądrość, wyczucie i wyznacza kierunek, podczas gdy technologia daje tempo, precyzję analityczną i rekomendacje ułatwiające wybór najlepszych rozwiązań.

Salestube odpowiada za warstwę realizacyjną DCSN.ONE, stos technologiczny oraz rozwój narzędzi własnych zasilających system.

- *Przez ostatnią dekadę firmy zainwestowały miliardy w technologie marketingowe, budując rozbudowane ekosystemy oparte na rozwiązaniach big tech: Google, Salesforce czy Amazon. Dziś technologia przestała być przewagą konkurencyjną - stała się standardem. O wzroście decyduje zdolność do podejmowania lepszych decyzji biznesowych szybciej niż konkurencja. Dlatego ewoluujemy z roli partnera wdrażającego technologie marketingowe do MarTech Value Advisor, który łączy perspektywy CMO i CFO i pomaga zamieniać dane, technologię, media i kreację w mierzalny wzrost wartości biznesowej klientów* - mówi Joanna Czekaj-Adamowicz, CEO Salestube oraz CIO Group One.

Nowa struktura zarządzania i kluczowe awanse

Zmiana pozycji rynkowej znajduje odzwierciedlenie w nowej, cross-funkcyjnej strukturze organizacyjnej Salestube, łączącej obszary technologiczne, mediowe, produktowe, sprzedażowe i operacyjne. Za dalszy rozwój technologii i produktów MarTech, wzrost biznesu oraz efektywność operacyjną odpowiada powołany zespół liderów: **Dorota Bigo-Sułowska** (Chief Growth Officer) kieruje całościową strategią sprzedaży oraz rozwoju przychodów na rynku polskim oraz międzynarodowym, **Krzysztof Rosiński** (Managing Partner i Chief Technology Officer) odpowiada za rozwój globalnej oferty technologicznej oraz skalowalność produktów enterprise, **Jacek Józwiak** (Growth & Strategic Partnership Director) koncentruje się na strategicznym rozwoju segmentu resellingu GMP oraz ofercie B2B dla agencji i partnerów, **Magdalena Pobikrowska** (Chief Media Officer) odpowiada za efektywność, innowacyjność oraz całościową rentowność działu Media Operations, **Magdalena Niewiadomska** (Martech Product Strategy Director) – zarządza strategicznym centrum decyzyjnym oferty, przekładając strategię wzrostu na produkty i systemy decyzyjne.

- *Blisko cztery lata po wybuchu rewolucji AI okazuje się to, co zwykle okazuje się przy każdej nowej technologii: sama technologia nie tworzy wartości. Tworzą ją ludzie, którzy umieją przełożyć jej możliwości na decyzje, organizacje, które im na to pozwalają, i kultura, która nie boi się zmiany. Mam przywilej pracować z takimi ludźmi – dla nich zmiana jest szansą na przewagę, nie ryzykiem, którego trzeba się bać, tylko ryzykiem, którym umieją zarządzać – mówi Joanna Czekaj-Adamowicz, CEO Salestube i CIO Group One.*

Spółka kieruje swoją ofertę do przedsiębiorstw z Polski i rynków zagranicznych, które chcą skutecznie przekształcić rozproszone technologie, dane i media w przewidywalny wzrost wartości całego biznesu.

***

Salestube

MarTech Value Advisor - spółka działająca na ponad 35 rynkach globalnych z oddziałami w Warszawie, Nowym Jorku i Berlinie. Integruje kompetencje z obszaru e-commerce, danych, technologii, AI, kreacji i mediów, przekładając je na systemy decyzyjne wspierające lepsze i szybsze decyzje biznesowe. Partner technologiczny Big Tech, m.in. Google Meridian, Google Cloud, Google Marketing Platform, Salesforce, Microsoft, Meta, TikTok. Jedna z pierwszych firm na świecie z pełną certyfikacją Google Marketing Platform i największy reseller tej technologii w regionie CEE obsługujący ponad 450 klientów globalnie. Pierwszy w Polsce TikTok Shop Partner. Agencja Digital 2021, 2024 i 2025 wg M&MP, w 2023 roku wyróżniona tytułem "Mistrzowie Efektywności" w Raporcie Agencje Digitalowe M&MP oraz Agencja Roku wg Performance Marketing Diamonds 2022 i 2023.

Dodatkowe informacje:

Anna Łada-Grodzicka | Brand Reputation Manager Group One

anna.lada-grodzicka@groupone.com.pl | +48 452 484 127