

1. ΤΑΛΑΝΤΟΥΧΑ ΣΤΕΛΕΧΗ ΜΕ ΙΣΧΥΡΟ ΑΠΟΤΥΠΩΜΑ

Μέσο:MARKETING WEEK

Ημ. Έκδοσης: ...22/06/2026 Ημ. Αποδελτίωσης: ...24/06/2026

Σελίδα:36



Listings



MARKETING

Ταλαντούχα στελέχη με ισχυρό αποτύπωμα

Το περιοδικό Marketing Week παρουσιάζει τη λίστα 20 under 40 Marketing 2026. Στόχος της είναι να αναδείξει επαγγελματίες έως 40 ετών που δραστηριοποιούνται στον ευρύτερο χώρο του Marketing και ξεχωρίζουν για την ενεργή συμμετοχή τους, τη διαρκή εξέλιξη και τη σταθερή παρουσία τους στον κλάδο.

Παρακάτω θα γνωρίσουμε ταλαντούχα στελέχη κάτω των 40 ετών, που έχουν αφήσει το καθένα το δικό του ξεχωριστό αποτύπωμα στον σημαντικό τομέα του Marketing.

Συγχαρητήρια σε όλους όσους απαρτίζουν την 20 Under 40 Marketing λίστα.





Listings



Μάνος Γαρυφαλάκης European Brand Manager, Nestlé PURINA Petcare Europe

Η επαγγελματική πορεία του Μάνου Γαρυφαλάκη στο marketing χαρακτηρίζεται από τη βαθιά του πίστη ότι τα brands μπορούν να δημιουργήσουν ουσιαστικό και θετικό αντίκτυπο. Μέσα από τη διαχείριση του brand Purina Pro Plan στην Ελλάδα, εργάζεται με γνώμονα την πεποίθηση ότι οι άνθρωποι είναι καλύτερα μαζί με τα κατοικίδια τους και ότι η σωστή διατροφή αποτελεί το θεμέλιο της μακροπρόθεσμης υγείας και μιας χαρούμενης ζωής. Στο πλαίσιο αυτό, συμβάλλει ενεργά τόσο στη στρατηγική κατεύθυνση του brand όσο και στον σχεδιασμό και την υλοποίηση επικοινωνιακών καμπανιών που μεταφέρουν με αυθεντικό τρόπο αυτό το μήνυμα στους καταναλωτές. Η επιτυχία αυτής της προσέγγισης αποτυπώνεται έμπρακτα στην αναγνώριση του brand Purina Pro Plan, το οποίο έχει βραβευθεί για 5 συνεχόμενα χρόνια ως Pet Brand of the Year στα Pet Awards της Bouscias Events. Τον τελευταίο χρόνο, μέσα από τον νεό του ρόλο ως European Brand Manager (με mission για δύο χρόνια) στην κεντρική ευρωπαϊκή ομάδα marketing της Purina Pro Plan στην Ελβετία, έχει την ευθύνη να σχεδιάζει και να υλοποιεί τη στρατηγική της κατηγορίας σε συνεργασία με τις ευρωπαϊκές αγορές. Στο επίκεντρο της δουλειάς του βρίσκεται η ανάπτυξη νέων, καινοτόμων προϊόντων βασισμένων στην επιστημονική γνώση, καθώς και ο συντονισμός των λανσαρισμάτων τους, διασφαλίζοντας στρατηγική συνέπεια και ουσιαστική εφαρμογή στις ευρωπαϊκές αγορές. Παράλληλα, θεωρεί σημαντικό να συμβάλλει ενεργά και στην εκπαίδευση της επόμενης γενιάς επαγγελματιών. Στο πλαίσιο αυτό, ανέπτυξε συνεργασία με το ΟΠΑ. Η πρωτοβουλία αυτή βραβεύθηκε στα Educational Awards. Η συνεργασία συνεχίζεται με παρουσιάσεις και ανοιχτό διάλογο γύρω από το marketing.

CV: Ο Μάνος Γαρυφαλάκης εργάζεται στη Nestlé Hellas από το 2013. Ξεκίνησε από την κατηγορία του καφέ και το Nescafé Dolce Gusto και στη συνέχεια εξελίχθηκε στη Nestlé Purina PetCare, με κύρια εστίαση στο brand Purina Pro Plan. Τον τελευταίο χρόνο εντάχθηκε στην κεντρική ευρωπαϊκή ομάδα του marketing της Purina στην Ελβετία ως European Brand Manager για το brand Pro Plan, όπου σχεδιάζει και υλοποιεί τη στρατηγική της κατηγορίας, συμβάλλει στην ανάπτυξη νέων προϊόντων και συντονίζει τα λανσαρίσματα σε συνεργασία με τις ευρωπαϊκές αγορές.



Λίζα Ελευσιωνίτη Senior Brand Manager, CPO Group

Με 14 χρόνια συνεχούς ανέλιξης σε κορυφαίες πολυεθνικές εταιρείες (Estée Lauder, L'Oréal Luxe, PepsiCo, Korres, Isoplus/Solgar, Sarantis Group) και σήμερα στο CPO Greece (Unilever & Reckitt Brands Personal Care) ως Senior Brand Marketing Manager, η Λίζα Ελευσιωνίτη έχει χτίσει μια διαδρομή που συνδυάζει στρατηγική οξυδέρκεια, εμπορική απόδοση και ηγετική παρουσία σε FMCG, Beauty, Health & Care και Supplements. Ως ηγέτιδα ενός εκτεταμένου portfolio brands (AirWick, Proderm, Calgon, Cillit Bang, Baby Dove, Fissan, Timotei κ.ά.), έχει αποδείξει την ικανότητά της να μετασχηματίζει brands και να επιταχύνει την ανάπτυξη μεριδίων αγοράς μέσα από ολοκληρωμένο 360° στρατηγικό σχεδιασμό. Κορυφαία στιγμή της πορείας της αποτελεί το Proderm brand revival, ένα project ολικής επανατοποθέτησης που στέφθηκε με την αναγόρευση του brand ως «Brand of the Year» και τη συλλογή 8 βραβείων. Στην Isoplus Hellas ηγήθηκε από το μπέν του rebranding του Myelemen Supplements, ενός ολοκληρωμένου project στρατηγικής επανατοποθέτησης,

διαχειριζόμενη παράλληλα κορυφαία brands, όπως Solgar (No2 στην Ελλάδα) και Mustela (No3). Στην τρέχουσα θέση της, οδήγησε με επιτυχία τη συμμετοχή στο Reckitt Benckiser tender για AirWick και Calgon, κερδίζοντας το business και υλοποιώντας απρόσκοπτα το πλάνο εκτέλεσης σε επίπεδο εμπορικής στρατηγικής, ATL/BTL και digital activation. Συνδυάζει υψηλή ακαδημαϊκή κατάρτιση — διπλό Master's σε European MBA και Total Quality Management από το Πανεπιστήμιο Πειραιώς, αριστούχο πτυχίο και υποτροφία IKY — με βαθιά γνώση εργαλείων όπως Nielsen, IRI, Kantar και IQVIA, καθώς και πλήρες ownership P&L και A&P budgets, αποτυπώνοντας μια ολοκληρωμένη γέφυρα marketing.

CV: Με 14 χρόνια εμπειρίας στο marketing και brand management, η Λίζα Ελευσιωνίτη έχει στελεχωσει κορυφαίες πολυεθνικές. Ξεκίνησε στην Estée Lauder Hellas (2012) ως Junior Brand & PR Manager (Bobbi Brown, Jo Malone, La Mer) και συνέχισε στη L'Oréal Luxe ως Product Manager για YSL, Armani και Kiehl's. Ακολούθησαν θέσεις Brand Manager στην PepsiCo (Pepsi, Lipton, Gatorade), Group Brand Manager στην Korres, Marketing Manager στην Isoplus (Solgar, Mustela) και Senior Brand Marketing Manager στη Sarantis Group (Lanes). Σήμερα κατέχει τη θέση Senior Brand Marketing Manager στο CPO Greece (Unilever & Reckitt Brands Personal Care). Κάτοχος διπλού Master's από το Πανεπιστήμιο Πειραιώς.



Παυλίνα Κατιά Σύμβουλος ψηφιακού μάρκετινγκ, KEDIBIM, ΟΠΑ

Η Παυλίνα Κατιά είναι σύμβουλος digital marketing, επιχειρηματίας και ερευνήτρια με εξειδίκευση στο ηλεκτρονικό εμπόριο, τα social media και τη στρατηγική ανάπτυξη brands. Από το 2011 δραστηριοποιείται στο marketing, ιδρύοντας agency που εξειδικεύεται σε στοχευμένες καμπάνιες για το νεανικό κοινό και τους φοιτητές, σε συνεργασία με μεγάλες ελληνικές εταιρείες και πολυεθνικά brands. Μέσα από αυτή τη δραστηριότητα δημιουργήθηκε και το YOLO Bag, ένα από τις πιο γνωστά student marketing activations στην Ελλάδα, το οποίο έχει εξελιχθεί σε μια hybrid experiential marketing δράση με ισχυρό απόηχο και στα κοινωνικά δίκτυα. Το 2013 συν-δημιούργησε, το Thinking (C)up, ένα student concept café απέναντι από το Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, το οποίο εξελίχθηκε σε σημείο αναφοράς για τη φοιτητική κοινότητα. Το 2018 επεκτάθηκε με τη δημιουργία δεύτερου Thinking (C)up, συνεχίζοντας την επιχειρηματική της δραστηριότητα γύρω από concepts που απευθύνονται στο νεανικό κοινό. Από το 2018 εστιάζει στρατηγικά στο digital marketing και το e-commerce, συνεργαζόμενη συμβουλευτικά με επιχειρήσεις, e-shops και digital agencies, με έμφαση στις στρατηγικές social media, το social commerce, το performance marketing και την ανάπτυξη ψηφιακού περιεχομένου. Έχει συμβάλει στον σχεδιασμό και την ανάπτυξη digital στρατηγικών για brands που δραστηριοποιούνται κυρίως στον χώρο του ηλεκτρονικού εμπορίου, δίνοντας έμφαση στη σύνδεση περιεχομένου, κοινότητας και πωλήσεων. Είναι μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου του Επαγγελματικού Επιμελητηρίου Αθηνών (ΕΕΑ) και Πρόεδρος της Επιτροπής Ηλεκτρονικού Εμπορίου του ΕΕΑ. Παράλληλα, πραγματοποιεί διδακτορική έρευνα στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών (ΟΠΑ) και είναι ερευνήτρια στο ELTRUN, με αντικείμενο το social commerce και την επίδραση των social media στη σύγχρονη καταναλωτική συμπεριφορά. Το 2025 συντόνισε το πρώτο πανεπιστημιακό εκπαιδευτικό πρόγραμμα στην Ελλάδα αποκλειστικά για το TikTok, το TikTok.Edu, το οποίο μέσα στους δύο πρώτους κύκλους του εκπαίδευσε σχεδόν 100 επαγγελματίες, creators και στελέχη marketing, γεφυρώνοντας την ακαδημαϊκή γνώση με τις σύγχρονες ανάγκες της αγοράς.



Listings



Πωλίνα Μπατζέρη Marketing Director, Podlab

Η Πωλίνα Μπατζέρη είναι #1 Podcast Producer παγκοσμίως στο Upwork από το 2023 έως σήμερα και τώρα χτίζει την αγορά του business/brand podcasting στην Ελλάδα από το μηδέν. Η Πωλίνα Μπατζέρη μέσα από το έργο της έχει βοηθήσει εκατοντάδες επιχειρήσεις, παγκοσμίως, να πετύχουν τους marketing στόχους τους μέσω του podcasting. Παράλληλα, είναι Marketing Director στην Podlab και δραστηριοποιείται στον χώρο του business & brand podcasting στην Ελλάδα. Η Πωλίνα Μπατζέρη, μαζί με την ομάδα της, εκπαιδεύει τις εταιρείες και την αγορά σχετικά με τα οφέλη και τη σημασία του μέσου. Με την Podlab έχει δημιουργήσει 250+ business podcasts και 3.500+ επεισόδια σε κλάδους όπως HR, κυβερνοασφάλεια, χρηματοοικονομικά, υγεία και ευεξία. Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι το Horeca Heroes, το οποίο ξεπέρασε τα 30 εκατ. social views και αξιοποιήθηκε ως βασικό εργαλείο προβολής και ενίσχυσης της εμπορικής παρουσίας της Alfa Frost. Το project απέσπασε Silver Award Best in B2B YouTube Communication, στα Social Media Awards της Boussias Events. Παράλληλα, έχει συμβάλει στην εκπαίδευση νέας γενιάς marketers μέσω της διδασκαλίας podcast production στη Knowcrunch και έχει προσκληθεί ως ομιλήτρια στο Πανεπιστήμιο Δυτικής Αττικής, με αντικείμενο το business podcasting ως μέσο προβολής και απόκτησης πελατών για επιχειρήσεις.

CV: Η Πωλίνα Μπατζέρη είναι Marketing Director στην Podlab και δραστηριοποιείται στο business & brand podcasting, με εξειδίκευση στη μετατροπή του content σε scalable growth channel για επιχειρήσεις. Στην Podlab ηγείται της ανάπτυξης πελατών, του lead generation και του business development. Κατέχει πτυχίο Κοινωνιολογίας από το Πάντειο Πανεπιστήμιο και έχει αφιερώσει την καριέρα της έως τώρα στη μεγάλη της αγάπη, το podcasting.



Αλεξάνδρα Παρλαμά Cluster Digital @ NGP Consumer Marketing Manager, Imperial Brands Hellas

Η Αλεξάνδρα Παρλαμά έχει διαδραματίσει καθοριστικό ρόλο στην ανάπτυξη της Imperial Brands, σε μία ιδιαίτερα απαιτητική και ταχύτατα εξελισσόμενη αγορά. Ως Cluster Digital & NGP Consumer Marketing Manager της Imperial Brands Hellas, έχει ηγηθεί με επιτυχία των λανσαρισμάτων των myblu, blu bar, PULZE και iD, συμβάλλοντας ουσιαστικά στην εδραίωσή τους ως leading brands στις κατηγορίες των ηλεκτρονικών τσιγάρων, των προϊόντων μίας χρήσης και των heated tobacco products. Υπό τη στρατηγική της καθοδήγηση, το myblu κατέκτησε την πρώτη θέση στην κατηγορία του ήδη από τον πρώτο χρόνο κυκλοφορίας του, ξεπερνώντας το 50% μερίδιο αξίας βάσει Nielsen, ενώ το blu bar κατέγραψε 74% μερίδιο αξίας στην κατηγορία του (Nielsen, Φεβ. 2026). Παράλληλα, το iD πέτυχε μερίδιο αγοράς 4,36% στην κατηγορία του (Nielsen, Φεβ. 2026). Η συμβολή της υπήρξε καθοριστική και σε επίπεδο συνολικού επιχειρηματικού μετασχηματισμού, καθώς μέσα σε μόλις έξι χρόνια τα Προϊόντα Νέας Γενιάς έφτασαν να αντιπροσωπεύουν το 47% του καθαρού κύκλου εργασιών της εταιρείας. Ταυτόχρονα, η Ελλάδα εξελίχθηκε σε benchmark και pilot market για νέα launches του ομίλου Imperial Brands, με τις επιδόσεις των Pulze/iD και blu να συγκатаλούνται μεταξύ των ισχυρότερων διεθνώς. Η Αλεξάνδρα Παρλαμά συντονίζει και συνεργάζεται καθημερινά με περισσότερες από 12 διαφορετικές ομάδες ανά χώρα - spanning marketing, digital, trade marketing, sales, insights, legal και corporate stakeholders - διασφαλίζοντας

την αποτελεσματική υλοποίηση στρατηγικών λανσαρισμάτων και consumer activation plans σε highly regulated περιβάλλον. Μέχρι σήμερα έχει συμβάλει στην ανάπτυξη και υλοποίηση launches σε Ελλάδα, Κύπρο, Ιταλία και Βουλγαρία, ενώ συμμετέχει ενεργά και στην προετοιμασία νέων αγορών.

CV: Η Αλεξάνδρα Παρλαμά δραστηριοποιείται στον χώρο του consumer marketing, του digital strategy και των προϊόντων νέας γενιάς, με διεθνή εμπειρία στην ανάπτυξη brands. Από το 2018 βρίσκεται στην Imperial Brands Hellas, όπου σήμερα κατέχει τη θέση της Cluster Digital & NGP Consumer Marketing Manager για αγορές της Νοτιοανατολικής Ευρώπης. Έχει προηγουμένως εργαστεί στη Mega Channel, στην Hangovermedia και στον όμιλο ΟΤΕ. Είναι απόφοιτη του ΕΚΠΑ, με εξειδίκευση στο digital marketing & τη στρατηγική επικοινωνία.



Εβίλη Πρωτοσύγγελλου Global Sales Enablement @ Communication, Maersk

Η Εβίλη Πρωτοσύγγελλου συμβάλλει ενεργά στον μετασχηματισμό του κλάδου των logistics, μέσα από τους ρόλους της στη Maersk. Παράλληλα, συνέβαλε στη χαρτογράφηση της αγοράς εισαγωγών, δημιουργώντας στρατηγικά insights για την εμπορική ανάπτυξη του τοπικού brand. Κομβικό σημείο αποτέλεσε το λανσάρισμα της πλατφόρμας Twill στην ελληνική αγορά, του οποίου ηγήθηκε. Μέσα από ολοκληρωμένη brand και product marketing στρατηγική, συνέβαλε στην κατά 40% αύξηση των direct & στρατηγικών πελατών του τοπικού οργανισμού σε περίοδο πρωτοφανούς αβεβαιότητας. Παράλληλα, ηγήθηκε της πρώτης συμφωνίας Supply Chain Management στην Ελλάδα για θαλάσσιες μεταφορές, ενισχύοντας την ανάπτυξη νέων υπηρεσιών και αποφέροντας επιπλέον ετήσιο κέρδος 2,7 εκατ. ευρώ μόνο από υπηρεσίες επίγειας μεταφοράς και διαχείρισης εφοδιαστικής αλυσίδας. Η συμβολή της επεκτείνεται στον οργανωτικό μετασχηματισμό, μέσω της προσαρμογής global processes σε τοπικό επίπεδο, καθώς και της διαμόρφωσης του ρόλου Customer Success Partner και της ανάπτυξης αντίστοιχης ομάδας, ισορροπώντας την εμπορική ανάπτυξη και το sales process. Σε διεθνές επίπεδο, δραστηριοποιείται στα κεντρικά της εταιρείας, γεφυρώνοντας στρατηγική και εκτέλεση, μεταφράζοντας εμπορικές προτεραιότητες σε στοχευμένη επικοινωνία για 3.000 πωλητές παγκοσμίως, μέσω πολλών καναλιών και διαφορετικών κοινοτήτων. Παράλληλα, διαμορφώνει εμπορικές στρατηγικές παγκόσμιες κλίμακας για εξειδικευμένα verticals και ενδυναμώνει τις ομάδες πωλήσεων μέσω AI-based πρακτικών, εκπαιδεύσεων και custom εργαλείων που επιταχύνουν το market mapping και ενισχύουν το customer targeting. Η συνεργασία της έχει αναγνωριστεί διεθνώς, φτάνοντας στον τελικό των Global Sales Master Awards ανάμεσα σε 2.000 επαγγελματίες πωλήσεων. Με βαθιά κατανόηση της αγοράς, στρατηγική σκέψη και AI ως εργαλείο ανάπτυξης, στοχεύει να επαναπροσδιορίσει τον τρόπο που οι οργανισμοί κερδίζουν έδαφος και να φέρει αυτή την αλλαγή και στην ελληνική αγορά.

CV: Η Εβίλη Πρωτοσύγγελλου είναι επαγγελματίας εμπορικής στρατηγικής, με εμπειρία σε πωλήσεις, commercial transformation και global sales enablement στη Maersk. Έχει ηγηθεί έργων εμπορικού, ψηφιακού και οργανωτικού μετασχηματισμού, όπως το λανσάρισμα digital πλατφορμών, η ανάπτυξη νέων αγορών, brands και υπηρεσιών, η προσαρμογή global processes και η ανάπτυξη του ρόλου Customer Success Partner. Σήμερα, δραστηριοποιείται σε επίπεδο κεντρικών γραφείων, εστιάζοντας στην εμπορική επικοινωνία και το positioning.



Listings



Μάριος Ρούσσης Marketing Supervisor, Sfakianakis Motors

Με 15 χρόνια εμπειρίας στο marketing και 11 στον απαιτητικό κλάδο του Αυτοκινήτου, ο Μάριος Ρούσσης έχει διαμορφώσει μια ολιστική και στρατηγική προσέγγιση που συνδέει ουσιαστικά την επικοινωνία με το επιχειρηματικό αποτέλεσμα, δημιουργώντας μετρήσιμη

αξία για τα brands και το δίκτυο πωλήσεων. Η επαγγελματική του διαδρομή ξεκίνησε σε εταιρείες και περιβάλλοντα που του έδωσαν ισχυρές βάσεις σε brand building και εμπορική σκέψη. Λίγα χρόνια μετά, τον κέρδισε ο κόσμος του Automotive και εντάχθηκε σε γαλλική μάρκα αυτοκινήτου, όπου, πέρα από τις κλασικές marketing αρμοδιότητες, ανέπτυξε ενεργά τη διαχείριση χορηγιών υψηλής απήχησης, όπως του Olympiacos FC και του Athens Marathon. Σήμερα, δραστηριοποιείται στο Retail του ομίλου Σφακιανάκη, έχοντας την ευθύνη για το σύνολο της marketing λειτουργίας της Λιανικής. Έχει συμβάλει στη συνεχή αύξηση των leads και στη βελτιστοποίηση της απόδοσης του Δικτύου, ενώ συμμετείχε ενεργά στον σχεδιασμό και την ανάπτυξη του νέου sfakianakis.gr. Το έργο αυτό διακρίθηκε στα Evolution Awards με Silver (2026) και Bronze (2025), ενώ ακολούθησαν κι άλλες διακρίσεις, όπως στα AI in Marketing Awards.

CV: Ο Μάριος Ρούσσης είναι επαγγελματίας Marketing με εμπειρία στον σχεδιασμό και υλοποίηση ολοκληρωμένων στρατηγικών επικοινωνίας σε πολυκαναλικό περιβάλλον. Ξεκίνησε την καριέρα του σε digital agency και στη συνέχεια μετακινήθηκε στην πλευρά του πελάτη στον κλάδο του Automotive, σε Εισαγωγική εταιρεία. Σήμερα δραστηριοποιείται στη Λιανική του ομίλου Σφακιανάκη, όπου διαχειρίζεται ένα ευρύ φάσμα marketing ενεργειών για 11 διαφορετικά brands. Έχει σημαντική εμπειρία δουλεύοντας καμπάνιες σε τηλεόραση, ραδιόφωνο και digital μέσα, καθώς και στη διαχείριση χορηγιών και CSR ενεργειών.



Μάγδα Σαβαλάν Founder & Digital Marketing Strategist, Candor Agency

Με 13 χρόνια εμπειρίας στο digital marketing, η Μάγδα Σαβαλάν έχει διανύσει μια σπάνια, πολύπλευρη πορεία, τόσο σε agencies όσο και in-house, ενώ σήμερα είναι Founder της Candor Agency. Ξεκίνησε την

επαγγελματική της πορεία σε agencies, όπου εργάστηκε συνολικά για 6 χρόνια ως Digital Marketing Manager. Συνεργάστηκε με 200+ επιχειρήσεις στους κλάδους του e-commerce, fashion, tech και health & beauty, καθώς και με brands όπως οι Suzuki, Staff Jeans, Biente, Lambda Hellix, Vassia Kostara, κ.ά. Στη συνέχεια έγινε μέλος της ομάδας της Skrutz, όπου παρέμεινε για 6 χρόνια, αρχικά στο SEO team με έμφαση στο technical SEO και έπειτα στο Performance Marketing team, διαχειριζόμενη Google Ads και Social Ads campaigns που συνέβαλαν σε εκατομμύρια ευρώ revenue για τον οργανισμό. Το 2025 έκανε το επόμενο βήμα, ιδρύοντας τη Candor Agency, ένα digital marketing agency, που εστιάζει στη στρατηγική, τη διαφάνεια και τη δημιουργία sustainable digital growth. Μέσω της Candor βοηθά επιχειρήσεις να αναπτύξουν ουσιαστική digital παρουσία, συνδυάζοντας Performance Marketing, SEO και AI-driven visibility optimization. Μέσα σε σύντομο χρονικό διάστημα, η Candor έχει κερδίσει αναγνώριση τόσο από πελάτες όσο και από τον κλάδο, καθώς η Μάγδα Σαβαλάν συμπεριλήφθηκε στη «Digital Marketing 100 Powerlist 2025» του MW. Δεν εφαρμόζει απλώς digital marketing, ξεχωρίζει για τον συνδυασμό στρατηγικής σκέψης και hands-on execution, καθώς και για τη συνεχή εξέλιξη της σε έναν χώρο που αλλάζει διαρκώς.

CV: Η Μάγδα Σαβαλάν είναι Founder & Digital Marketing Strategist με 13 χρόνια εμπειρίας. Ξεκίνησε ως Digital Marketing Manager σε agencies για 6 χρόνια και συνέχισε για άλλα 6 χρόνια στο Marketing team της Skrutz. Το 2025 ίδρυσε τη Candor Agency και την ίδια χρονιά συμπεριλήφθηκε στο Digital Marketing 100 Powerlist του Marketing Week. Σήμερα, μέσα από τη Candor Agency, βοηθά επιχειρήσεις να αναπτύξουν sustainable digital growth μέσα από Performance Marketing, SEO και AI-driven στρατηγικές.



Ράνια Σαλκιντζή Marketing Communications Leader, Greece @ Cyprus, Schneider Electric

Η Ράνια Σαλκιντζή εργάζεται στον τομέα marketing-επικοινωνίας τα τελευταία 10 χρόνια, έχοντας περάσει από ρόλους σε όλο

το φάσμα της επικοινωνιακής στρατηγικής. Με σπουδές στο Marketing & Επικοινωνίας του ΟΠΑ, ξεκίνησε με digital marketing και έπειτα στο event management στον κλάδο της αυτοκινητοβιομηχανίας (BMW Hellas), ενώ συνέχισε ως campaign manager στο Πλαίσιο, αναλαμβάνοντας πλέον 360° επικοινωνίες. Πλέον, ως Marketing Communication Leader της Schneider Electric σε Ελλάδα και Κύπρο, ασχολείται με το σύνολο της εταιρικής επικοινωνίας, έχοντας κερδίσει την εμπιστοσύνη και τον σεβασμό των συνεργατών της σε έναν παραδοσιακά ανδροκρατούμενο κλάδο, δημιουργώντας σχέσεις που βασίζονται στην αξιοπιστία και τη συνεργασία. Δύο από τα πιο πρόσφατα επιτεύγματά της στη Schneider Electric είναι η διοργάνωση εκδηλώσεων, οι οποίες αναδεικνύουν την ικανότητά της να συνδέει στρατηγική επικοινωνίας με την αγορά. Στην πρώτη εκδήλωση, παρουσιάστηκαν οι δυνατότητες των σύγχρονων τεχνολογιών σε πάνω από 70 τεχνικούς και επαγγελματίες του κλάδου, γεγονός που αποδεικνύει την αξία της εκδήλωσης, καθώς συγκέντρωσε ένα μεγάλο και στοχευμένο B2B κοινό. Καθώς είναι δύσκολο να συγκεντρωθεί τεχνικό B2B κοινό σε έναν χώρο ταυτόχρονα, η προσέλευση αυτή επιβεβαίωσε τη σημασία του event, το οποίο ενίσχυσε τη θέση της εταιρείας στον τομέα, διευρύνοντας τις επαγγελματικές της σχέσεις και επικοινωνιακή της παρουσία. Το δεύτερο event στην Κύπρο, με 60 συμμετέχοντες από τεχνικό κοινό, ήταν το πρώτο B2B event της εταιρείας στην χώρα, χωρίς τη συνδιοργάνωση από τοπικό συνεργάτη. Η επιτυχία αυτής της εκδήλωσης αποδεικνύει την ικανότητα της Ράνιας να διοργανώνει events σε αυτό το scale και να ενισχύει την παρουσία της Schneider Electric στην Κύπρο. Η συμμετοχή και η οργανωτική αριστεία της εκδήλωσης δείχνουν την ικανότητά της να προσεγγίζει και να επηρεάζει το κοινό σε νέα και αναδυόμενα markets. Τα τελευταία χρόνια, εστιάζει σε πρωτοβουλίες sustainability και CSR, ενισχύοντας την εσωτερική και εξωτερική επικοινωνία.

CV: Η Ράνια Σαλκιντζή κατέχει την θέση της Marketing & Communication Leader στη γαλλική πολυεθνική Schneider Electric, με συνολικά 10 χρόνια εμπειρίας στον τομέα της επικοινωνίας, σε διάφορους κλάδους όπως αυτοκινητοβιομηχανία, technology retail και της ενέργειας. Σήμερα ηγείται των στρατηγικών marketing και επικοινωνίας για τη Schneider Electric σε Ελλάδα και Κύπρο, αναπτύσσοντας ολοκληρωμένες καμπάνιες, εταιρικές εκδηλώσεις, digital παρουσία και ενισχύοντας την εταιρική εικόνα σε πολλαπλά κανάλια πελατών, με διαφορετικές ανάγκες το καθένα. Έχει αποδεδειγμένη ικανότητα στον σχεδιασμό 360° ενεργειών, στη διαχείριση έργων, στη συνεργασία με πολυλειτουργικές ομάδες. Με σπουδές στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών, συνδυάζει στρατηγική σκέψη, δημιουργικότητα και προσανατολισμό στα αποτελέσματα.



Listings



Χρύσα Σαραβέλου Founder @ Managing Director, The Creatives

Η Χρύσα Σαραβέλου, με στρατηγική σκέψη, δημιουργική διορατικότητα και έντονο επιχειρηματικό ένστικτο, έχει καταφέρει να χτίσει ένα σύγχρονο marketing agency που ξεχωρίζει για τη σύνδεση του branding, του storytelling και του performance με μετρήσιμα αποτελέσματα. Ως Founder & Managing Director της The Creatives, μετέτρεψε ένα startup agency με έδρα τη Θεσσαλονίκη σε ένα από τα πιο δυναμικά και πολυβραβευμένα 360° marketing agencies της χώρας. Σήμερα ηγείται μιας ομάδας 15 στελεχών που διαχειρίζονται 50+ ενεργούς πελάτες στην Ελλάδα και το εξωτερικό, αναπτύσσοντας στρατηγικές για brands από τους χώρους του hospitality & travel, FMCG, corporate, beauty και wellness. Η πορεία της χαρακτηρίζεται από την ικανότητά της να εντοπίζει έγκαιρα τις αλλαγές στη συμπεριφορά του κοινού και να μετατρέπει το marketing σε εργαλείο ουσιαστικής ανάπτυξης για τα brands που εκπροσωπεί. Έχει δημιουργήσει brands από το μηδέν, έχει επαναποθεώσει well-established εταιρείες και έχει αναπτύξει integrated campaigns που ισορροπούν ανάμεσα στο awareness, το conversion και το συναίσθημα, δημιουργώντας αποτελέσματα διαρκείας. Έχοντας συνεργαστεί με διεθνή brands και εταιρείες έχει συμβάλει στην ανάπτυξη της εμπορικής τους παρουσίας, ενώ παράλληλα κατάφερε να αναπτύξει εκθετικά την ίδια της την εταιρεία μέσα σε σύντομο χρονικό διάστημα. Η δουλειά της και της ομάδας της έχει διακριθεί με βραβεία EBΓΕ, Ermis Awards, καθώς και πολλαπλά βραβεία marketing, travel και hospitality marketing.

CV: Η Χρύσα Σαραβέλου είναι Founder της The Creatives, ενός πολυβραβευμένου 360° marketing agency με έδρα τη Θεσσαλονίκη, το οποίο μέσα σε λίγα χρόνια εξελίχθηκε σε ένα από τα πιο δυναμικά agencies της χώρας. Είναι απόφοιτος του Αμερικανικού Κολλεγίου και αριστούχος απόφοιτος του Πανεπιστημίου Μακεδονίας.



Μανώλης Τσακάλης Αν. Διευθ. Marketing Brand Building, Metro AEBE

Ο Μανώλης Τσακάλης ξεκίνησε να εργάζεται στη Metro το 2023 ως Brand Building Marketing Manager, ενώ πρόσφατα ανέλαβε τον ρόλο του Διευθυντή Marketing Brand Building. Οι βασικοί πυλώνες στους οποίους εστίασε κατά το διάστημα αυτό είναι οι εξής: Brand Reshuffling & Identity Transformation: Είχε την ευθύνη του συντονισμού του συνολικού μετασχηματισμού της εταιρικής ταυτότητας του My Market από τα τέλη του 2023 έως τα μέσα του 2024. Σε επίπεδο media, διαμόρφωσε μια στρατηγική, όπου η δύναμη των παραδοσιακών μέσων (ATL) συνδυάστηκε με την precision-targeted δυναμική του digital. Η καμπάνια πέτυχε awareness >85%, καταγράφοντας υψηλές επιδόσεις στα media KPIs, με βασικό μοχλό τα ATL και ιδιαίτερα την TV, με R1 >90 και R3 >80. High-Impact 360° Omnichannel Management: Με έμφαση στο Retail Performance-Driven Marketing, ενορχήστρωσε περισσότερες από 10 360° retail campaigns από τις αρχές του 2024, όπου μέσα από σύνθετους μηχανισμούς retail activation, τα βασικά αποτελέσματα ήταν τα εξής: 1) Massive Consumer Engagement: Ρεκόρ συμμετοχών με μέσο όρο άνω των 120k ανά ενέργεια. 2) Στρατηγική διείσδυση στην τηλεόραση, με Reach (R1) άνω του 85% ανά καμπάνια, ενισχύοντας σημαντικά την αναγνωρισιμότητα. 3) Data-driven προσέγγιση με custom content strategy σε TikTok, Meta και YouTube, με 50+ εκατ. impressions ανά καμπάνια, ενισχύοντας παράλληλα το brand

relevance σε διαφορετικά κοινά, με έμφαση και στις νεότερες γενιές, Media Efficiency & SOV Supremacy: Με τη συμβολή του στον στρατηγικό ανασχεδιασμό του ATL Media Management, συνέβαλε στην τοποθέτηση του My Market στους δύο κορυφαίους παίκτες του κλάδου σε επίπεδο SOV. Η επιτυχία αυτή βασίστηκε σε ένα μοντέλο Cost-Efficiency Optimization, το οποίο συνδύασε: 1) Βελτιστοποίηση του TV inventory για μέγιστο ROI. Innovative 2) Ad-Tech & Placement: Πρωτοποριακή αξιοποίηση premium formats, όπως Golden Breaks και pop-up ads. Occasion-Based & Experiential Marketing: Μέσα από ένα ισχυρό μείγμα Influencer Marketing, Outdoor Activations και χορηγιών, δημιούργησε από την αρχή την ομάδα και τις στρατηγικές συνεργασίες με στόχο τη μετατροπή των αγοραστικών περιστάσεων σε in-store events.

CV: Η επαγγελματική του πορεία ξεκίνησε το 2014, έχοντας εργαστεί σε ελληνικές εταιρείες και σε πολυεθνικούς ομίλους, με έμφαση στο retail και το F&B. Στο παρελθόν εργάστηκε ως Marketing Project Manager για την H&M. Το 2017-2021 είχε συμβολή στο retail transformation του ΟΠΑΠ, με ευθύνη τον εκσυγχρονισμό της εταιρικής ταυτότητας στο σύνολο του φυσικού δικτύου των 4.500 καταστημάτων. Σημαντικό όρόσημο, ήταν η συμμετοχή στην ομάδα της Coffee Island, από τη θέση του International Brand Manager.



Αχιλλέας Τσιούρης Head of Business Development, Geeko Digital

Ο Αχιλλέας Τσιούρης ξεκίνησε στο Alibaba.com και μέσα σε σύντομο χρονικό διάστημα εξελίχθηκε από SDR σε Business Development Manager και Country Sales Manager για Ελλάδα και Κύπρο. Μέσα σε μία επιτυχημένη πορεία 3 χρόνων κατάφερε να διαμορφώσει την εμπορική στρατηγική και τις πωλήσεις για τις 2 χώρες, συμβάλλοντας στην απόκτηση 140+ νέων πελατών και 3x YoY αύξηση εσόδων, υποστηρίζοντας ελληνικές επιχειρήσεις στο B2B cross-border eCommerce και τις digital εξαγωγές. Η απόδοσή του αναγνωρίστηκε διεθνώς με 2 διακρίσεις Best Alibaba Salesperson Globally και 3 παγκόσμιες θέσεις runner-up. Στην L'Oréal διαχειρίστηκε ως εμπορικός υπεύθυνος περισσότερα από 165 B2B accounts (φυσικά καταστήματα και eshops) με multimillion ARR. Κατά την συνεργασία του με την iTrust, ανέπτυξε new business σε Ελλάδα και γερμανόφωνες χώρες, ηγούμενος του Business Development τμήματος και ευθυγραμμίζοντας πωλήσεις και 360 digital marketing. Στην Apifon ανέλαβε Enterprise Account Sales Manager, αναλαμβάνοντας 80+ μεγάλους εταιρικούς λογαριασμούς, συνεργαζόμενος με τμήματα marketing και Customer success για tailor-made omnichannel marketing solutions. Στη Bravescall, όντας ο πρώτος υπάλληλος, έχασε το commercial department και τις πωλήσεις από το μηδέν, απέκτησε δεκάδες νέους πελάτες σε λιγότερο από 2 χρόνια, στελεχώνοντας τις ομάδες performance marketing και sales και ως Head of Business Development οδήγησε σε 2.5x YoY growth. Σήμερα, στην Geeko Digital, αναδιομόρφωσε μαζί με τη διοικητική ομάδα τη λειτουργία του τμήματος Business Development, σε επίπεδο sales operations, lead generation και σε επίπεδο εμπορικής στρατηγικής και πωλήσεων, επιτυγχάνοντας δεκάδες νέες συνεργασίες στο χώρο του ελληνικού eCommerce με 2x YoY revenue growth και 3x αύξηση πελατολογίου.

CV: Ο Αχιλλέας Τσιούρης είναι στέλεχος στο χώρο του marketing, με δεκαετή εμπειρία στις Digital Marketing, eCommerce και B2B Sales. Κάτοχος MBA, πτυχίου Πληροφορικής και με Certification στο Digital Marketing, έχει χτίσει sales operations, εμπορικές στρατηγικές, τμήματα business development και επιτύχει εμπορικές συμφωνίες σε κρίσιμες θέσεις σε Alibaba.com, L'Oréal, Apifon, iTrust Digital, Bravescall και Geeko Digital.



Listings



Δέσποινα Τσιτσικλή

Co-Founder @ Marketing Specialist - The Ads Agency

Η Δέσποινα Τσιτσικλή αποτελεί μια ολοκληρωμένη marketing professional με ουσιαστική εμπειρία σε marketing strategy, branding, product development και hands-on υλοποίηση marketing ενεργειών σε απαιτητικά B2B και B2C περιβάλλοντα. Η επαγγελματική της πορεία συνδυάζει τη στρατηγική σκέψη με την πρακτική εφαρμογή, έχοντας εργαστεί τόσο σε πολυεθνικά περιβάλλοντα σε θέσεις, product manager, marketing manager, φτάνοντας σήμερα να κατέχει τη θέση της Co-Founder & Marketing Specialist στη The Ads, 360° Marketing Agency, με ενεργό ρόλο στον σχεδιασμό και την εκτέλεση έργων που ενισχύουν την εμπορική παρουσία και την αναγνωρισιμότητα των brands. Κατά τη διάρκεια της επαγγελματικής της πορείας, ως Marketing Manager στη Fila Hellas, θυγατρική του ιταλικού ομίλου Fila, διαχειρίστηκε τα brands του portfolio σε αγορές όπως η Ελλάδα και τα Βαλκάνια, αναπτύσσοντας ολοκληρωμένα annual marketing και communication plans, digital strategies, ATL/BTL καμπάνιες, ενέργειες αύξησης market share. Η εμπειρία της στο product development ενισχύθηκε σημαντικά από τη θέση της ως Product Manager στην AS Company, όπου συμμετείχε στην έρευνα, ανάπτυξη, κοστολόγηση, παραγωγή και προώθηση νέων προϊόντων, σε συνεργασία με διεθνείς προμηθευτές και εργοστάσια. Παράλληλα, η παρουσία της σε διεθνείς εκθέσεις της προσέφερε πολύτιμη εξωστρέφεια και ισχυρή εμπορική αντίληψη, ενώ η ενεργή συμμετοχή της σε δράσεις CSR και ESG συνέβαλε στην ενίσχυση της εταιρικής εικόνας και της αξίας των brands που εκπροσωπεί. Σήμερα, ως Co-Founder και Marketing Specialist στη The Ads, 360° Marketing Agency, συμβάλλει στην ανάπτυξη ολοκληρωμένων marketing projects, από τη στρατηγική μέχρι campaign execution και performance analysis σε διάφορες εμπορικές οντότητες, πολυεθνικές εταιρείες B2B, όπως η REHAU Windows Solutions, REHAU Water Technologies, manufacturing companies, όπως η ΤΕΧΝΟΜΠΕΤΟΝ ΑΕ, FMGC εταιρείες, όπως η Le Petit Dejeuner, B2C εταιρείες και πολυεθνικά projects όπως οι FAST Heroes στην Ελλάδα. Η Δέσποινα εκπροσωπεί μια νέα γενιά marketers που συνδυάζουν στρατηγική σκέψη, δημιουργικότητα, διεθνή εμπειρία και αποτελεσματική υλοποίηση. Με προσανατολισμό στο μέλλον του marketing, επενδύει στην κατανόηση και αξιοποίηση νέων τεχνολογιών, όπως το AI, ως εργαλείο που ενισχύει τη στρατηγική, την ανάλυση, το περιεχόμενο και την απόδοση των καμπανιών. Έτσι, συμβάλλει σε ένα πιο σύγχρονο, ευέλικτο και αποδοτικό μοντέλο marketing, όπου η δημιουργικότητα συναντά τα δεδομένα και την τεχνολογία.

CV: Η Δέσποινα Τσιτσικλή διαθέτει εμπειρία 12 ετών στο marketing, συνδυάζοντας κατάρτιση και πρακτική εμπειρία. Είναι κάτοχος MBA από το Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης με έρευνα σε Brand Image, CSR & Customer Attitudes και BSC in Accounting & Finance από το Πανεπιστήμιο Μακεδονίας. Έχει εργαστεί ως Product Manager στην AS Company στην ανάπτυξη προϊόντων και σε πολυεθνικά περιβάλλοντα ως Marketing Manager στη Fila Hellas, έχοντας συμβάλει στη διαχείριση διεθνών brands σε Ελλάδα και Βαλκάνια, digital & offline campaigns. Σήμερα, ως Co-founder & Marketing Specialist στη The Ads, αξιοποιεί την εμπειρία της και δημιουργεί ολοκληρωμένες marketing στρατηγικές για B2B και B2C brands.



Σοφία Τουντούρη

Founder @ CEO, Wise Strategies

Η υποψηφιότητα της Σοφίας Τουντούρη βασίζεται σε μια επαγγελματική διαδρομή που συνδέει τη στρατηγική επικοινωνία με την ουσία του σύγχρονου marketing: τη δημιουργία αξίας, ταυτότητας και σχέσης με το κοινό. Για τη Σοφία Τουντούρη, το marketing δεν περιορίζεται στην προβολή ενός προϊόντος ή μιας υπηρεσίας. Είναι ο τρόπος με τον οποίο ένα brand, ένας οργανισμός ή ένα πρόσωπο αποκτά σαφή ταυτότητα, κτίζει εμπιστοσύνη, δημιουργεί αναγνωρισιμότητα και αποκτά ουσιαστική αξία στο κοινό του. Συνεργάζεται με εταιρείες, οργανισμούς και αναλαμβάνει projects στην Ελλάδα και το εξωτερικό, συμβάλλοντας στη στρατηγική τοποθέτηση, την επικοινωνιακή αφήγηση, την εταιρική εικόνα, τη δημόσια παρουσία και την εμπειρία που δημιουργείται γύρω από κάθε brand. Μέσα από τη Wise Strategies, την εταιρεία που έχει ιδρύσει, δραστηριοποιείται στο strategic marketing, το PR, το brand positioning, τα corporate events, τη διαχείριση φήμης και την ανάπτυξη επικοινωνιακής ταυτότητας για εταιρείες, brands, οργανισμούς, αθλητές και προσωπικά brands. Η υποψηφιότητά της αποτυπώνει μια σύγχρονη, ανθρώπινη ματιά στο marketing: τη δυνατότητα να διαβάσει την αγορά, να καταλαβαίνει πραγματικά το κοινό και να μεταφράζει τη στρατηγική σε ενέργειες με ουσιαστικό αντίκτυπο – στην εικόνα, στις σχέσεις και στα αποτελέσματα.

CV: Η Σοφία Τουντούρη είναι δημοσιογράφος, σύμβουλος στρατηγικής επικοινωνίας & marketing και ιδρύτρια της Wise Strategies. Με αφετηρία τα media και εμπειρία σε διαφορετικά πεδία της επικοινωνίας, σχεδιάζει στρατηγικές που βοηθούν brands, οργανισμούς και πρόσωπα να αποκτήσουν σαφή ταυτότητα, σωστή τοποθέτηση και ουσιαστική σύνδεση με το κοινό τους. Συνδυάζει δημοσιογραφική ματιά, κατανόηση της αγοράς, δημιουργική σκέψη και πρακτική υλοποίηση, αναλαμβάνοντας projects σε Ελλάδα και εξωτερικό στους τομείς του αθλητισμού, των media, του business, της πολιτικής επικοινωνίας και του corporate branding.



Μαρία Χονδρονάσιου

Marketing @ Communications Director, Make-A-Wish (Κάνε-Μια-Ευχή Ελλάδος)

Η Μαρία Χονδρονάσιου είναι Marketing & Communications Director στο Make-A-Wish (Κάνε-Μια-Ευχή Ελλάδος), με περισσότερα από δώδεκα χρόνια εμπειρίας στη στρατηγική επικοινωνία, την επιχειρηματική ανάπτυξη και τη νομική συμμόρφωση. Στον τρέχοντα ρόλο της είναι υπεύθυνη για τον σχεδιασμό και την υλοποίηση της στρατηγικής επικοινωνίας του οργανισμού, μετατρέποντας τις ιστορίες των παιδιών σε μηνύματα αισιοδοξίας και δύναμης. Έχει συμβάλει στην ενίσχυση της αναγνωρισιμότητας του Make-A-Wish Ελλάδος μέσα από καμπάνιες και δράσεις με σημαντικό κοινωνικό αποτύπωμα, ενώ παράλληλα επιμελείται τον σχεδιασμό και την επικοινωνιακή υποστήριξη εκδηλώσεων και πρωτοβουλιών, ενισχύοντας τη σύνδεση του κοινού με το όραμα και την αποστολή του οργανισμού. Με σπουδές στη Νομική, μεταπτυχιακή εξειδίκευση στην Ψυχιατροδικαστική και μετέπειτα εξειδίκευση στο Digital & Social Media Marketing, έχει διαμορφώσει ένα πολυδιάστατο επαγγελματικό προφίλ που συνδυάζει αναλυτική σκέψη, ανθρωποκεντρική προσέγγιση και βαθιά κατανόηση της κοινωνικής διάστασης της επικοινωνίας. Από το 2025, συμμετέχει ως mentor στο πρόγραμμα Social Dynamo του Ιδρύματος Μποδοσάκη, υποστηρίζοντας οργανισμούς της Κοινωνίας των Πολιτών σε θέματα στρατηγικής επικοινωνίας, διαφάνειας και βιώσιμης ανάπτυξης. Πιστεύει στη δια βίου μάθηση και στη δύναμη της επικοινωνίας ως καταλύτη κοινωνικής αλλαγής, αξιοποιώντας το marketing και το storytelling για τη δημιουργία ουσιαστικού κοινωνικού αντίκτυπου και τη βιώσιμη ανάπτυξη των οργανισμών.