

JOY AJLOUNY

Founder and Chief Marketing Officer of Fetchr, an Uber-like GPS-tracked parcel delivery app, which now has raised over \$72 million, operates in five countries with 4500-person staff, and was dubbed the number one startup in the Middle East by Forbes (2014-2019)

LONDON
SPEAKER
BUREAU



Topics

- Future
- Leadership
- Motivation
- Motivational
- Technology
- Women

Pengusaha wanita, wirausaha seri dan penasihat, Joy Ajlouny adalah granat kilat yang dilemparkan ke Timur Tengah. Dilahirkan dan dibesarkan di California untuk para pengungsi Palestina, Ajlouny telah membangun reputasi atas kesuksesannya dalam startup dan usaha di seluruh dunia, sementara itu mengganggu status quo wanita dalam bisnis. Milik satu persen pengusaha wanita teratas, wirausaha mandiri telah “gamified penolakan” dan mengukir ruangnya di dunia bisnis.

Pada 2015, Ajlouny ikut mendirikan Fetchr, perusahaan teknologi yang didukung Silicon Valley yang diciptakan untuk mengatasi masalah “tidak ada alamat” di Timur Tengah, yang telah lama menjadi penghambat pertumbuhan di pasar negara berkembang. Dia memfasilitasi \$ 52 juta dalam investasi awal di Fetchr, serta \$ 41 juta dalam putaran seri B pada tahun 2017. Perusahaan ini sekarang berhasil beroperasi di lima negara dengan staf 3500-orang, dan dijuluki sebagai startup nomor satu di Timur Tengah oleh Forbes.

Menjelang pendiri Fetchr, Ajlouny adalah kekuatan pendorong dan satu-satunya entitas di balik platform fashion mewah e-commerce Bonfairs. Diakuisisi oleh Moda Operandi -- raksasa e-commerce mode milik LVMH dan Condé Nast -- pada tahun 2013, hanya dua tahun setelah diluncurkan, ini hanyalah awal dari apa yang akan berkembang menjadi hubungan jangka panjang antara Ajlouny dan fashion. industri. Ajlouny bekerja sebagai konsultan untuk startup mode, dan Venture Capitalists.

Selama dekade terakhir, pengetahuan dan keahliannya yang tak tertandingi dalam pendanaan dan investasi, startup dan strategi pemasaran telah berkembang menjadi apa yang dikenal sebagai "efek Joy," sebuah istilah yang mengacu pada riak pengaruhnya pada banyak perusahaan baru dan yang pernah menderita. . Dianggap sebagai ahli dalam pemasaran emosional, ia mengikuti aturan praktis bahwa untuk menjadi sukses, Anda harus "jatuh cinta dengan pelanggan Anda." Dengan kurang dari tiga persen pendanaan modal ventura yang dihimpun oleh perempuan, Ajlouny telah berhasil mengumpulkan beberapa putaran pendanaan untuk dua startupnya.