Prywatność w prospectingu

Obowiązuje od 4 listopada 2026 · v1.0

Ta informacja z art. 14 RODO dotyczy badania potencjalnych klientów na potrzeby własnej sprzedaży GTME. Badanie i przechowywanie danych w CRM już stanowią przetwarzanie; ewentualny późniejszy kontakt jest osobnym etapem. Ta strona nie oznacza rozpoczęcia kampanii ani prawa do kontaktu z każdą osobą na liście. Praca dla klienta wymaga odrębnego ustalenia odpowiedzialności i obowiązku informacyjnego.

Administrator i kontakt

DIGITAL Adrian Żebrowski, działający pod marką GTME, Gdańsk, Polska; NIP 9571194723; REGON 543098783. Informacje i sprzeciw: adrian@gtme.cc.

Źródła i zakres danych

Korzystamy z publicznych stron firm i profili zawodowych oraz Clay do wyszukiwania i uzupełniania informacji biznesowych. HubSpot obecnie zawiera rekordy firm; dane osób z badania znajdują się w narzędziach badawczych i plikach roboczych. Zależnie od źródła dane mogą obejmować imię i nazwisko, pracodawcę, stanowisko, służbowe dane kontaktowe, adresy profili lub źródeł, charakterystykę firmy, lokalizację i notatki badawcze. Wyniki dostawców lub surowe eksporty mogą też zawierać adresy, lokalizacje wywnioskowane i inne pola. Nasza procedura wymaga sprawdzenia przydatności i poprawności oraz usunięcia zbędnych pól przed dalszym użyciem. Pierwsze dane od dostawców nadal podlegają przeglądowi. Nie poszukujemy ani nie wykorzystujemy celowo danych szczególnych kategorii do tego badania.

Możesz zapytać, jakie źródła i dostawcy przyczynili się do utworzenia Twojego rekordu, czy źródło było publiczne i jakie pola przechowujemy. Publiczna dostępność nie oznacza dowolności ponownego wykorzystania.

Cel i podstawa

Oceniamy, czy firma i rola zawodowa mogą pasować do naszych usług badania rynku i outboundu. Podstawą jest prawnie uzasadniony interes z art. 6 ust. 1 lit. f: znalezienie odpowiednich klientów biznesowych, z oceną niezbędności, Twoich rozsądnych oczekiwań i wpływu na Ciebie. Dopasowanie sprawdza człowiek. Rola zawodowa lub profil firmy nie dowodzą zamiaru zakupu.

Podstawa przetwarzania danych nie daje sama w sobie prawa do wysłania e-maila, SMS-a, wiadomości ani wykonania połączenia. Przed kontaktem trzeba osobno ocenić kanał, jurysdykcję, wymagane zgody, wyjątki i sprzeciwy. Nie podejmujemy decyzji wywołujących skutki prawne lub podobnie istotne skutki wyłącznie automatycznie w rozumieniu art. 22.

Kiedy informujemy

Nasza procedura przewiduje przekazanie tych informacji najpóźniej w ciągu miesiąca od pozyskania danych, a jeśli nastąpią wcześniej — przy pierwszym kontakcie lub pierwszym ujawnieniu innemu odbiorcy. Sama publikacja tej strony nie zastępuje przekazania Ci informacji. Wraz z przekazywaną informacją podajemy dostępne szczegóły konkretnych źródeł Twojego rekordu; możesz też poprosić o dalsze wyjaśnienia.

Odbiorcy i transfery

Odpowiednie dane mogą być przetwarzane przez Clay przy badaniu i uzupełnianiu informacji, HubSpot w rekordach firm oraz asystenta lub środowisko OpenAI z ograniczonym dostępem przy wsparciu badania. Infrastruktura Cloudflare i Gmail od Google mogą obsługiwać komunikację. Dostęp ograniczamy do osób i dostawców zaangażowanych w te cele. Ta informacja nie upoważnia do przekazywania listy kontaktów klientom.

Usługi mogą wiązać się z przetwarzaniem poza EOG, także w USA. Clay, HubSpot i Cloudflare publikują warunki opisujące zabezpieczenia, w tym standardowe klauzule umowne. Weryfikujemy ustalenia umowne i zabezpieczenia transferów dotyczące konkretnych kont; podlinkowane standardowe warunki nie przesądzają, które zabezpieczenia dotyczą każdego konta. Zapytaj o konkretny transfer i sposób otrzymania kopii właściwych zabezpieczeń; zobacz też ogólną informację o prywatności.

Terminy i sprzeciw

Nasza polityka ogranicza przechowywanie danych potencjalnych klientów, którzy nie podjęli rozmowy o współpracy, do 90 dni od pozyskania, a surowych eksportów do 30 dni od utworzenia. Przeglądy i usuwanie są ręczne. Kolejne uzupełnienie danych nie rozpoczyna terminu 90 dni od nowa. Jeśli podejmiesz rozmowę o współpracy, odpowiednie informacje mogą przejść do dokumentacji zapytania lub współpracy na zasadach ogólnej informacji. Sam sprzeciw nie jest takim zaangażowaniem.

W dowolnej chwili możesz sprzeciwić się marketingowi bezpośredniemu, w tym związanemu z nim profilowaniu. Wtedy zaprzestajemy użycia danych w tym celu. Zachowujemy tylko minimalne informacje identyfikacyjne potrzebne do uniknięcia ponownego kontaktu przez czas prowadzenia outboundu, z corocznym przeglądem niezbędności. Lista blokad nie służy kierowaniu do Ciebie oferty. Inne przechowywanie wymaga osobnego celu i podstawy.

Odpowiedz na dowolną wiadomość lub napisz na adrian@gtme.cc. Nie potrzebujesz szczególnego sformułowania ani konta. Sprawdź wszystkie prawa, terminy i możliwość skargi.