

## RISHI CHOWDHURY

ОСНИВАЧ И ДИРЕКТОР *INCUBE SPACE*



Rishi је оснивач и директор компаније *Incube Space*, која омогућава власницима великих комерцијалних некретнина да оптимизују енергетску ефикасност својих зграда и комфор живљења.

Након што је претходно основао акцелератор који подржава раст преко 300 стартапа и платформу за корпоративне иновације која подржава набавку од технолошких стартапа за преко 50 корпорација; Rishi је позван да саветује неколико стартап акцелератора на тржиштима у развоју широм света о њиховим стратегијама.

Rishi је своју каријеру започео у тиму за привлачење купаца, у продаји и маркетингу у *Huddle* компанији; то је *B2B* стартап са седиштем у Великој Британији, који је порастао са 10 на 180 људи, остваривши преко 40 милиона долара током свог боравка тамо.

Rishi посебно ради са стартапима на подршци у раној фази тржишне валидације, маркетингу, продаји *B2B*, стратешком планирању, као и на прикупљању средстава за серију А.

Он такође редовно прати ток пословања за *VC* фондове у раној фази у Великој Британији и у Европи.

Специфични сектори интересовања: Инвестирање са преференцијом за *PropTech*, *Mobility*, Паметне градове, *B2B SaaS*

Интересовање: *Pre-Seed*, *Seed*

Linkedin: <https://uk.linkedin.com/in/rishichowdhury1>

## RISHI CHOWDHURY

FOUNDER AND CEO OF *INCUBE SPACE*



He is the founder and CEO of Incube Space, a property technology company enabling large commercial property owners to optimise their building performance for energy efficiency and occupier comfort.

Having previously founded an accelerator supporting the growth of over 300 startups and a corporate innovation platform supporting the procurement from technology startups for over 50 corporates; Rishi has been brought in to advise several startup accelerators in emerging markets across the globe on their strategies.

Rishi started his career on the customer acquisition team sitting across marketing and sales at Huddle; a UK based B2B startup that grew from 10 to 180 people, raising over \$40m during his time there.

Rishi particularly works with startups on supporting them with early-stage market validation, marketing, B2B sales, strategic planning, as well as seed to series A fundraising.

He also regularly scouts deal flow for early-stage VC funds in the UK and Europe.

Specific sectors of interest: Agnostic but with preference for PropTech, Mobility, Smart Cities, B2B SaaS

Stage of interest: Pre-Seed, Seed

Linkedin: <https://uk.linkedin.com/in/rishichowdhury1>