

KATEGORIA

Imię :

Nazwisko:

Tel :

Adres e-mail :

Firma :

Stanowisko:

NIP Firmy:

Dla kategorii „Zespół Sprzedaży”:

Prosimy opisać w skrócie aktualne środowisko pracy oraz otoczenie zawodowe, zajmowane miejsce w strukturze organizacji zespołu, który kandyduje w konkursie. Proszę o opisanie wszystkich członków zespołu oraz ich funkcji.

Dla pozostałych kategorii:

Prosimy opisać w skrócie aktualne środowisko pracy oraz otoczenie zawodowe, zajmowane miejsce w strukturze organizacji oraz zakres obowiązków.

Jakie były Państwa cele biznesowe w ostatnim roku obrachunkowym oraz w jakim stopniu zostały one osiągnięte? (np: wolumen sprzedaży, dzienny wolumen sprzedaży, udział rynkowy, średni poziom rezygnacji tzw. churn rate). Prosimy o podanie wybranych wskaźników w odniesieniu do najważniejszych konkurentów. Jakie cele były stawiane Pani/Panu jako dyrektorowi sprzedaży?

Prosimy o podanie najważniejszych wyzwań, z którymi przyszło się zmierzyć w ciągu ostatnich 12 miesięcy w celu realizacji wyznaczonych celów.

Jakie działania zostały podjęte, aby skutecznie stawić czoła wyzwaniom oraz zrealizować cele biznesowe i osiągnąć sukces? Proszę scharakteryzować podjęte działania oraz uzyskane wskaźniki i wyniki. Jakie kreatywne i innowacyjne elementy miały te działania?

Jakie były kluczowe czynniki sukcesu oraz jakie wnioski można wyciągnąć na przyszłość? Jakie elementy pracy zespołowej przesądziły o sukcesie działań?

W jaki sposób zostało zapewnione w ramach zespołu, że zdolności poszczególnych członków zespołu były stale rozwijane i doskonalone? (np: nowe obszary odpowiedzialności, motywowanie, szkolenia)?

Czy mógłby/mogłaby Pan/Pani wymienić aspekty etyki istotne z punktu widzenia Pana/Pani pozycji oraz opisać jak zostały uwzględnione w Pana/Pani działaniach? (np: kodeks etyczny, wyznawane i przestrzegane wartości, zasady, którymi kierują się Państwo w swojej pracy, relacjach z klientami lub w zarządzaniu). Prosimy o podanie przykładów zaangażowania w Państwa prace stron trzecich – innych działów firmy, klientów, dostawców, organizacji branżowych, lokalnych samorządów.

Które elementy działań określiłoby Państwo jako najbardziej innowacyjne i kreatywne?

**Jak zespół przez Pana/Panią kierowany jest motywowany, wspierany i wynagradzany?
Co jest najbardziej motywujące dla Pana/Pani?**

Prosimy o krótkie podsumowanie przedstawionych wcześniej działań, dzięki którym odnieśli Państwo sukces. Prosimy o podanie 3 powodów, dlaczego właśnie Pan/Pani powinien/na zostać laureatem konkursu PNSA.

Podpis :