



INFORMACJA PRASOWA
Warszawa, 28 listopada 2013r.

Znamy gwiazdy sprzedaży - Gala V edycji Polish National Sales Awards

Okłaski, błysk fleszy, przemówienia, podziękowania... Podczas Gali V edycji Polish National Sales Awards emocje sięgnęły zenitu. Jaka jest tajemnica sukcesu najlepszych? Najważniejsze są dwa czynniki: dobre wyniki i etyka w działaniu. Patronat honorowy nad konkursem Polish National Sales Awards objął Janusz Piechociński, Wicepremier i Minister Gospodarki, a wydarzenie poprowadziła Prezes Zarządu PNsA Elżbieta Pełka i Jacek Rozenek.

W Gali wzięli udział politycy: dr Władysław Kosiniak-Kamysz, Minister Pracy i Polityki Społecznej, Jacek Męcina, Sekretarz Stanu w Ministerstwie Pracy i Polityki Społecznej oraz Adam Szejnfeld Poseł na Sejm RP, współpracownicy Polish National Sales Awards, przedstawiciele firm uczestniczących w konkursie, sponsorów, partnerów oraz mediów.

Podczas wydarzenia zwycięzcom konkursu wręczone zostały pamiątkowe statuetki symbolizujące ich osiągnięcia w sprzedaży. Wszyscy laureaci i wyróżnieni otrzymali wartościowe nagrody w postaci dedykowanych szkoleń sprzedażowych, ufundowanych przez: Sandler Training, Franklin Covey, Persona Global, Pasja Grupa Dobrych Trenerów, Akademię Skutecznego Działania Iwony Majewskiej-Opiełki oraz Brian Tracy International.

Już samo wpisanie się do grona laureatów w Konkursie PNsA jest ważnym wyróżnieniem, ponieważ uczestnicy przeszli bardzo restrykcyjny proces weryfikacji i oceny, zgodnie z unikatową i obiektywną metodologią PNsA. Działania pracowników w obszarze sprzedaży były weryfikowane podczas dwóch etapów prac Komisji Sędziowskiej. Najpierw członkowie 50-osobowej Komisji Sędziowskiej oceniali formularze zgłoszeniowe on-line, a następnie zakwalifikowani do drugiego etapu konkursu finaliści przedstawili indywidualne, 20-minutowe prezentacje.

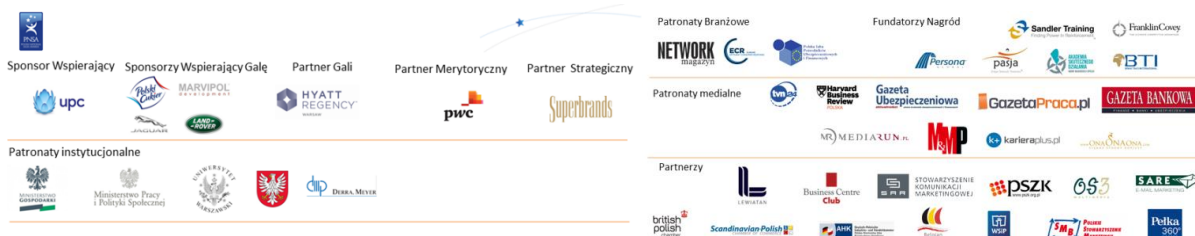
Niektórym wydaje się, że sprzedawać może każdy, że nie potrzeba do tego żadnych kwalifikacji. Nie ma nic bardziej mylnego – mówi Elżbieta Pełka, Prezes PNsA. – Sukces to wypadkowa wielu czynników, z których najważniejsze to: stałe kształcenie się, dobre wyniki sprzedażowe oraz etyka działania.

Rolę sektora sprzedaży oraz sił sprzedażowych w kształtowaniu polskiej gospodarki podkreślił także dr Władysław Kosiniak-Kamysz, Minister Pracy i Polityki Społecznej. Według niego jakość pracy nominowanych uczestników przekłada się na jakość polskiej przedsiębiorczości, która zwiększa konkurencyjność rodzimych firm. Władysław Kosiniak-Kamysz zwrócił uwagę także na to, jak istotne jest wyznaczanie dobrych trendów i analizowanie działań minionych okresów. Pozwala to, zdaniem Ministra, na skuteczne realizowanie zadań biznesowych oraz misji przedsiębiorstw.

Jacek Męcina, Sekretarz Stanu w Ministerstwie Pracy i Polityki Społecznej również podkreślił rolę i wagę sprzedaży w rozwoju gospodarki kraju oraz w budowaniu polskiej sfery ekonomicznej. Gratulował również branży dobrego zorganizowania i wypracowania pewnej marki – co, zdaniem Jacka Męciny, jest wzorem dla innych branż.

Oficjalne wręczenie nagród zakończyło przekazanie na ręce przedstawicieli firm uczestniczących w konkursie Certyfikatów Etycznego Zarządzania Sprzedażą i Obsługą Klienta.

Nie zabrakło również miłych dla ucha i podniebienia akcentów. Galę uświetnił swoim recitalem Julian Mere, aktor Teatru Rampa. Zgromadzeni goście po zakończeniu części oficjalnej kontynuowali rozważania na temat roli sprzedaży i wymieniali się wrażeniami i opiniami przy eleganckiej kolacji, już w mniej formalnej, kulaarowej scenerii.



Lista laureatów i wyróżnionych:

DYREKTOR SPRZEDAŻY

Laureat: Robert Wrotecki - Orange Polska

Wyróżnienie: Michał Przychodzki - Euro Bank

ZESPÓŁ SPRZEDAŻY

Laureat: Grzegorz Klimczyk - Orange Polska

Wyróżnienie: Maciej Płachno - Alior Bank oraz Rafał Sidorowicz - P4 operator sieci komórkowej PLAY

INNOWACJE W DZIEDZINIE SPRZEDAŻY

Laureat: Katarzyna Rybicka – Alior Bank

Wyróżnienie: Maja Kurzyna - Orange Polska

KEY ACCOUNT MANAGER

Laureat: Paweł Waś - Orange Polska

MENEDŻER SPRZEDAŻY

Laureat: Aneta Sobolewska - UPC Polska

Wyróżnienie: Bogumiła Ślęzak - Orange Polska

PRZEDSTAWICIEL HANDLOWY

Laureat: Marek Gregorczyk - Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne

Wyróżnienie: Łukasz Moś - Totalizator Sportowy

MENEDŻER DS. OBSŁUGI KLIENTA

Laureat: Tomasz Bartkowicz - Alior Bank

Wyróżnienie: Radosław Byszuk - Bank BPH oraz Monika Szczepaniak - Orange Polska

TRENER SPRZEDAŻY

Laureat: Wojciech Woźniczka - Alior Bank

SPRZEDAŻ ON-LINE

Laureat: Ilona Peszko-Biskupska - UPC Polska

Wyróżnienie: Anetta Piotrowska-Gnat - Orange Polska

TELESPRZEDAŻ

Laureat: Jakub Burakowski - Alior Bank

SPRZEDAWCA W PUNKCIE SPRZEDAŻY

Laureat: Ryszard Bączkowski - Totalizator Sportowy

LIDER SAMORZĄDOWY

Laureat: Andrzej Barciński - Urząd Gminy w Małej Wsi

Wyróżnienie: Joanna Augustowska - Gminny Ośrodek Pomocy Społecznej w Słupnie

MENEDŻER SPRZEDAŻY BEZPOŚREDNIEJ

Laureat: Dariusz Holeniewski - FM Group Polska

Wyróżnienie: Iwona Ruszak - Avon Cosmetics oraz Dorota Pastuszak - Mary Kay

SPRZEDAWCA ROKU – SPRZEDAŻ BEZPOŚREDNIA

Laureat: Marcin Goraj - Orange Polska

Wyróżnienie: Wiesław Kępczyński - Orange Polska

MENEDŻER ZESPOŁU SPRZEDAŻY W BANKU

Laureat: Grzegorz Żołtyński - Alior Bank

Wyróżnienie: Anna Wojtasik - Bank BPH

DORADCA KLIENTA W BANKU

Laureat: Katarzyna Dziura - Alior Bank

Wyróżnienie: Maciej Zieliński - Bank BPH oraz Beata Dusza - Euro Bank

MENEDŻER ZESPOŁU SPRZEDAŻY UBEZPIECZEŃ

Laureat: Kinga Puchała - TUiR Allianz Polska



POLISH NATIONAL SALES AWARDS

UL. BIELSKA 29/2, 02-394 WARSZAWA

TEL.: +48 22 853 56 22-24

FAX: +48 22 853 56 25

WWW.PNSA.PL

Wyróżnienie: Małgorzata Rejmer oraz Lidia Godlewska - TUiR Allianz Polska
AGENT UBEZPIECZENIOWY

Laureat: Antoni Stryszowski - TUiR Allianz Polska

Wyróżnienie: Robert Derewecki - TUiR Allianz Polska

Kontakt dla mediów:

Agnieszka Wawrynek

Junior PR Account Executive

Kom.: (+48) 600 073 489

e-mail: agnieszka.wawrynek@epcreatives.pl

