



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

INFORMACJA PRASOWA
Warszawa, 29 kwietnia 2015

Analityk Big Data najseksowniejszym zawodem przyszłości?

O tym, do czego służy big data, jak właściwie korzystać z możliwości które daje oraz o wiodących trendach rynku e-commerce i sprzedażowych narzędziach przyszłości dyskutowali eksperci podczas debaty Polish National Sales Awards i Google Polska „Jak nowe technologie wpływają na sprzedaż”. Wydarzenie odbyło się 28 kwietnia br. w siedzibie Google Polska w Warszawie. Debata poprowadziła Elżbieta Pełka, Prezes Polish National Sales Awards oraz Ernest Bodziuch, dziennikarz ekonomiczny Telewizji Polsat. To kolejne wydarzenie zorganizowane w ramach VII edycji konkursu PNsA, której tematem przewodnim jest hasło „Innowacje w Sprzedaży a obsługa klienta”.

Zgromadzonych gości uroczyste powitała Elżbieta Pełka, Prezes Polish National Sales Awards. Następnie przeprowadziła ona prezentację konkursu PNsA oraz omówiła główne zagadnienia, które były tematem debaty: „Misją PNsA jest działanie na rzecz rozwoju przedsiębiorstw poprzez wspieranie działów sprzedaży. Zgodnie z tym przesłaniem organizujemy kolejną już debatę, która jest platformą wymiany doświadczeń eksperckich oraz stwarza możliwość edukacji i poznania najciekawszych zagadnień związanych z branżą, tym razem z nowymi technologiami. Uczestnicy naszych wydarzeń mają unikatową możliwość pozyskania wiedzy dostępnej do tej pory tylko dla niewielkiego grona wybranych osób. Przypominam, że PNsA to najbardziej prestiżowy konkurs sektora sprzedaży w Polsce, w tym roku uroczyste ogłosiliśmy jego już VII edycję. Zachęcam i zapraszam i do udziału oraz do zdobycia tytułu Super Sprzedawcy.”

Następnie została przeprowadzona prezentacja Google Polska, wsparta narzędziami Google Analytics, która obrazowała światowe trendy e-commerce oraz zachowania konsumenckie w sieci. W prezentacji pokazano w jaki sposób świat wirtualny i rzeczywisty przenikają się i wzajemnie uzupełniają. Klienci w sieci mogą wyszukać już nie tylko interesujące ich produkty o odpowiednich parametrach, ale i sprawdzić dostępność towaru w konkretnej lokalizacji czy też znaleźć pożądany rozmiar lub kolor. Stąd też zawód sprzedawcy podlega redefinicji. Konieczne jest bardzo mocne spersonalizowanie oferty i dostosowanie jej do konkretnych potrzeb danego konsumenta. W związku z tym możliwości jakie daje big data muszą być odpowiednio wykorzystane, aby przyniosły wymierne korzyści. Analiza, interpretacja i integracja danych pochodzących z różnych źródeł to niełatwe zadanie i wymaga odpowiedniej wiedzy, przygotowania i umiejętności.





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

Kolejnym elementem debaty były dwa panele dyskusyjne: „Priorytety liderów sprzedaży w kontekście nowych technologii” oraz „Made in Poland: e-commerce success stories”.

"Zarządzający Sprzedażą i Marketingiem muszą w najbliższych latach przeprowadzić trudne zmiany w swoich organizacjach. Klienci zmieniają swoje zachowania zakupowe i coraz większą rolę odgrywa internet i dostęp mobilny do informacji. Ponieważ klienci idą do internetu na zakupy, to będą chcieli spotykać tam swoje ulubione marki i kupować je tak, jak chcą i kiedy chcą. To zmienia cały ekosystem dystrybucyjny. Ta zmiana wymaga starannego przygotowania i rozwoju nowych kompetencji w zespołach." Powiedziała Magdalena Dzięguć, Head of Google for Work CEE, Google Polska w pierwszej części panelu. Żywiłowa dyskusja i wymiana doświadczeń trwała ponad godzinę. Uczestnicy omówili zagadnienia związane z customer care, efektywnymi modelami zarządczymi oraz nowymi technologiami w kontekście m-commerce.

W dyskusjach obu paneli uczestniczyły takie znakomitości jak: Magdalena Dzięguć, Head of Google for Work CEE, Google Polska; Tomasz Dziobiak, CEO/Founder DBMS Sp. z o.o.; Piotr Jarosz, Dyrektor Rozwoju i Transformacji Sprzedaży Orange Polska; Jarosław Walczuk, Dyrektor Strategii e-commerce, e-point SA; Przemysław Stangierski, Partner Zarządzający, A.T. Kearney Sp. z o.o.; Marcin Stawowczyk, Prezes Zarządu Grow Poland Sp. z o.o.; Piotr Kowal, Sales Support Team Leader Qlik; Monika Chodakowska, Head of Sales Codility; Marek Pstrokoński, CEO Insomnia; Marcin Stefaniak, CEO Fakturownia, InvoiceOcean, Sugester; Duke Vu, Founder and CEO, MyBaze. W wydarzeniu uczestniczyło 76 osób ze świata biznesu, nauki oraz mediów.

Na zakończenie uczestnicy debaty zostali zachęcani do tego, aby stali się ambasadorami idei PNsA w swojej firmie. Konkurs PNsA posiada unikatową metodologię oceny kandydatów zapewniającą merytoryczną ocenę na każdym z etapów w oparciu o ściśle opisane obszary kompetencji oraz kryteria. Niezależna ocena kandydatów następuje przez zespoły sędziowskie składające się z ekspertów i praktyków. Rejestrację uczestników rozpoczęła się w kwietniu i potrwa do końca września br.

Kontakt dla mediów:
Aleksandra Mołędowska
e-mail: aleksandra.moledowska@epcreatives.pl
kom. 662-231-824

