

## INFORMACJA PRASOWA

Warszawa, 19 maja 2014 r.

# Siedmiu wspaniałych Alior Banku

## O konkursie Polish National Sales Awards z perspektywy laureata

W V edycji konkursu Polish National Sales Awards przedstawiciele Alior Banku pobili rekord. Otrzymali aż siedem nagród, w tym sześć nagród głównych i jedno wyróżnienie. O wydarzeniu było głośno zarówno wewnątrz banku jak i w mediach. Pani Katarzyna Rybicka, laureatka w kategorii innowacje w dziedzinie sprzedaży, uważa, że tym wyczynem wszyscy dali świadectwo tego, iż są świetnym zespołem oraz grupą najlepszych fachowców. Udowodnili też swoje zdolności do sprostania nawet najcięższym wyzwaniom. Jej zdaniem udało się, dzięki wysokim standardom jakościowym i etycznym firmy. Podkreśla też, że nagrody Polish National Sales Awards są dla nich niezwykłym wyróżnieniem i przeżyciem oraz olbrzymią motywacją do dalszych działań.

- Zanim Alior Bank przystąpił do konkursu PNSA oraz pierwszą rzeczą, którą zrobiłam ja i moi koledzy zaraz po otrzymaniu zaproszenia do wzięcia w nim udziału było sprawdzenie standardów tego przedsięwzięcia – mówi Katarzyna Rybicka, Alior Bank, laureatka V edycji konkursu PNSA w kategorii innowacje w dziedzinie sprzedaży. – Nigdy nie startowaliśmy w konkursach, które w jakikolwiek sposób dawały chociaż symptomy tego, że mogą być przeprowadzane w sposób nieetyczny. Po przeanalizowaniu zarówno standardów, jak i sposobu ocen konkursu PNSA muszę stwierdzić, że w mojej ocenie jego obiektywizm i rzetelność jest nie do przecenienia.

Konkurs Polish National Sales Awards kierowany jest do wszystkich pracowników działów handlowych, zespołów i trenerów sprzedaży – ogółem przedstawiciele różnych szczebli sprzedaży i obsługi klienta. Jego pierwsza edycja odbyła się w 2008 roku. Proces oceny kandydatów jest dwuetapowy i przebiega w oparciu o unikatową metodologię. Nad prawidłowym przebiegiem merytorycznym konkursu czuwa firma PricewaterhouseCoopers wspomagana przez Kapitułę Sędziowską PNSA. Zaangażowanie w konkurs to nie tylko szansa na zdobycie wyjątkowej nagrody. To także możliwość uczestniczenia w prestiżowym konkursie branżowym oraz uznanie w środowisku sprzedażowym.

Partner Merytoryczny Inauguracji

Partner Merytoryczny

 MillwardBrown

 pwc

Patronaty instytucjonalne

Partnerzy



Patronaty medialne



Fundatorzy Nagród



- Na otrzymaną statuetkę PNSA patrzę codziennie – twierdzi Katarzyna Rybicka. - Wszystkie osoby, które podchodzą do mojego biurka muszą ją obejrzeć. Mówię im - patrz, można.... Dla mnie jest ona symbolem sukcesu i niewiarygodnym uznaniem moich osiągnięć. Sądzę też, że awans, który otrzymałam w tym roku, zostałam szefem departamentu strategii, jest po części efektem wygranej w konkursie PNSA.

Zdobyte nagrody PNSA były najlepszym potwierdzeniem, że stosowane przez Alior Bank praktyki sprzedażowe spełniają najwyższe standardy rynku. Pani Katarzyna Rybicka na bazie swojego piętnastoletniego doświadczenia w bankowości stwierdziła, iż konkurs PNSA to bardzo istotny element systemu motywacyjnego przedsiębiorstwa, propagowania kultury innowacji i etyki. Pomaga również promować najlepsze standardy i wyznaczać trendy, co jest działaniem nie do przecenienia dla każdej firmy.

Pani Katarzyna w swojej codziennej pracy stawia na dobre pomysły i skuteczność działania. Posiłkuje się teorią KONE plus czyli: kwestionowanie, obserwowanie, nawiązywanie kontaktów i eksperymentowanie. Twierdzi, że potrafi zainspirować się dosłownie wszystkim. W procesie szukania innowacyjnych rozwiązań i opracowywania nowych produktów często obserwuje bieżące trendy i na tej podstawie wyciąga wnioski. Często bazuje na case studies i zawsze zadaje sobie pytania: dlaczego? Po co? Czy nie można inaczej?

- Ten konkurs dał mi możliwość zaprezentowania siebie w Alior Banku, w mojej codziennej pracy, w sposób rzetelny i rzeczowy – podsumowuje Katarzyna Rybicka. – Mi i moim kolegom dał możliwość sprawdzenia siebie, porównania z kolegami reprezentującymi różne branże. Rezultaty udziału przerosły nasze najśmielsze oczekiwania. Pamiętam, że wychodząc z prezentacji finałowej stwierdziłam, że nie ma szans, ale finał to i tak dużo, a tu proszę, zwycięstwo. Jestem bardzo dumna z tego osiągnięcia.

### Nagrody PNSA przedstawiciele Alior Banku otrzymali w następujących kategoriach:

- Innowacje w dziedzinie sprzedaży
- Doradca klienta w banku
- Menedżer ds. obsługi klienta w banku
- Menedżer zespołu sprzedaży w banku
- Telesprzedaż
- Trener Sprzedaży
- Zespół Sprzedażowy

Partner Merytoryczny Inauguracji



Partner Merytoryczny



Patronaty instytucjonalne



Partnerzy



Patronaty medialne



Fundatorzy Nagród



## Nagrodami w konkursie PNSA są:

Statuetka oraz szkolenie dla laureatów,

Dyplom,

Tytuł „Ambasadora dobrych praktyk w sprzedaży” (z prawem do posługiwania się nim przez kolejnych 12 miesięcy),

Certyfikat Etycznego Zarządzania Sprzedażą i Obsługą Klienta dla firmy, której pracownik znalazł się w gronie finalistów.

### Kontakt dla mediów:

Aleksandra Mołędowska

Senior PR Account Executive

Kom.: (+48) 662 231 824

e-mail: [aleksandra.moledowska@epcreatives.pl](mailto:aleksandra.moledowska@epcreatives.pl)

Partner Merytoryczny Inauguracji



Partner Merytoryczny



Patronaty instytucjonalne



Partnerzy



Patronaty medialne



Fundatorzy Nagród

