



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, 12 grudnia 2016

PNSA podkreśla fundamentalne wartości w biznesie Po raz VIII wybranoliderów w sprzedaży w Polsce!

10 grudnia w warszawskim Hotelu Intercontinental podczas Gali Finałowej VIII edycji Konkursu Polish National Sales Awards nagrodzono najlepszych w sprzedaży. Celem Konkursu jest promowanie dobrych zwyczajów sprzedażowych, a hasłem tegorocznej edycji było: "sprzedaż przyszłości oparta o talenty". Wyloniono 15 zwycięzców w 19 kategoriach. Przyznano również nagrodę Super Sprzedawcy oraz nagrodę specjalną za konsekwentne budowanie wizerunku sprzedaży etycznej. Uroczystość prowadzili: Elżbieta Pelka, Prezes Polish National Sales Awards oraz Jacek Rozenek.

W Gali udział wzięło ponad 200 gości, w tym wielu prezesów, dyrektorów organizacji sprzedażowych, partnerów, przedstawiciele świata nauki, organizacji biznesowych.

Polish National Sales Awards to najbardziej prestiżowe przedsięwzięcie sektora sprzedaży w Polsce. Jego celem jest promowanie dobrych praktyk i najwyższych standardów etycznych oraz nagradzanie najlepszych profesjonalistów w branży. Dzięki unikalnej metodologii komisja sędziowska, w skład której wchodzi doświadczeni praktycy sprzedaży, w dwuetapowym procesie oceny wyłania laureatów, którzy wykazali się nie tylko najlepszymi wynikami, ale również umiejętnością pracy zespołowej, kreatywnością i innowacyjnością oraz etyką postępowania.

– Wyróżnieni w tegorocznej edycji Konkursu są żywym dowodem, że nawet w trudnych czasach fundamentalne wartości biznesu: rzetelność, uczciwość, wiarygodność, fachowość, nie przestają się liczyć – powiedziała Elżbieta Pelka, prezes Polish National Sales Awards. – Najlepszymi sprzedawcami są nie ci, którzy zabiegają wyłącznie o szybki zysk, ale ci, którzy konsekwentnie i wytrwale budują swe relacje z klientami, co w efekcie przyniesie oczekiwany zysk – dodała.

W tym roku statuetki i wyróżnienia przyznano w 18 kategoriach: Agent Ubezpieczeniowy, Doradca Klienta, Dyrektor Sprzedaży, Dyrektor Sprzedaży Ubezpieczeń, Dyrektor Sprzedaży w Banku, Innowacje w Dziedzinie Sprzedaży, Key Account Menedżer, Menedżer Sprzedaży B2B, Menedżer ds. Obsługi Klienta, Menedżer Sprzedaży, Menedżer Zespołu Sprzedaży Ubezpieczeń, Menedżer Zespołu Sprzedaży w Banku, Przedstawiciel Handlowy, Sprzedawca w Punkcie Sprzedaży, Sprzedaż e-commerce, Telesprzedaż, Trener Sprzedaży, Zespół Sprzedaży.

VIII edycja konkursu PNsA to łącznie 15 laureatów i 26 wyróżnionych. Wyloniono też najlepszego z najlepszych – przyznano tytuł Super Sprzedawcy oraz dwa wyróżnienia w tej kategorii. Decyzją





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

Zarządu PNSA oraz Kapituły Sędziowskiej nagrodę specjalną przyznano Bożenie Leśniewskiej, która jest Członkiem Zarządu ds. Sprzedaży i Komercyjnej Digitalizacji w Orange Polska Sp. z o.o. za konsekwentne budowanie wizerunku sprzedaży etycznej i promowanie wartości PNSA.

Dla wszystkich finalistów zostały ufundowane przez dwie firmy szkoleniowe: Pasja Grupa Dobrych Trenerów oraz Sandler Training, nagrody dodatkowej postaci szkoleń. Nagrodę specjalną, roczne studia podyplomowe „Strategiczne zarządzanie sprzedażą i zespołem sprzedaży”, ufundowaną przez Akademię Leona Koźmińskiego otrzymał laureat tytułu Super Sprzedawca 2016. W kategorii Przedstawiciel Handlowy B2B nie wyłoniono zwycięzcy.

Tytuł Super Sprzedawcy w VIII edycji PNSA otrzymał Jarosław Józwiak – LG Electronics Polska. Wyróżnienia przyznano dwóm osobom: Annie Chojnackiej – Totalizator Sportowy i Pawłowi Skotnickiemu - Aviva. Tytuł Super Sprzedawca Kapituła Sędziowska PNSA przyznaje na podstawie oceny osiągnięć kandydata oraz punktów uzyskanych w drugim etapie konkursu, czyli osobistych prezentacji finalistów. Kandydaci do tytułu Super Sprzedawcy są nominowani przez członków Kapituły Sędziowskiej, którzy osobiście nadzorują proces prac poszczególnych komisji sędziowskich i uczestniczą w przesłuchaniach.

Podczas Gali na ręce Prezesów firm uczestniczących w konkursie PNSA wręczono Certyfikaty Etycznego Zarządzania Sprzedażą i Obsługą Klienta. Certyfikaty otrzymali prezesi i wiceprezesi firm, których kandydaci znaleźli się w finale konkursu PNSA.

– *Gala jest prawdziwym świętem sprzedaży* – **powiedziała Elżbieta Pelka.** – *Fakt, że zainteresowanie Konkursem jest tak duże, jest dla nas potwierdzeniem tego, że kwestia etyki i dobrych praktyk w sprzedaży staje się priorytetem. Dlatego nagradzamy liderów, którzy stają się przykładem dla swoich współpracowników. Z powodzeniem od lat wyznaczamy trendy. Będziemy czynić to także w kolejnych edycjach, na które już teraz zapraszam* – **dodała.**





Lista laureatów i wyróżnionych:

Nagrody Specjalne:

- Nagroda Specjalna za: **Konsekwentne budowanie wizerunku sprzedaży etycznej.**
Bożena Leśniewska, Członek Zarządu ds. Sprzedaży i Komercyjnej Digitalizacji Orange Polska Sp. z o.o.

Kategoria: Super Sprzedawca Roku

- Jarosław Józwiak / LG Electronics Polska – Laureat
- Anna Chojnacka / Totalizator Sportowy Sp. z o.o. – Wyróżnienie
- Paweł Skotnicki / Aviva – Wyróżnienie

1. Kategoria: Key Account Menedżer

Marcin Tarka / Coca-Cola HBC Polska Sp. z o.o. – Laureat
Zbigniew Smyk / Kompania Piwowarska S.A – Wyróżnienie
Katarzyna Kucharzewska / Netia S.A – Wyróżnienie

2. Kategoria: Menedżer Sprzedaży

Kamil Kania / Orange Polska S.A – Laureat
Dorota Szumiela - Janicka / Coca-Cola HBC Polska Sp. z o.o. - Wyróżnienie
Paweł Nawrot / Orange Polska S.A – Wyróżnienie

3. Kategoria: Dyrektor Sprzedaży

Jarosław Józwiak / LG Electronics Polska – Laureat
Mariusz Rejno / Coca Cola HBC Polska Sp. z o.o. – Wyróżnienie
Roman Kornik / Orange Polska S.A – Wyróżnienie

4. Kategoria: Zespół Sprzedaży

Rafał Łysik / Coca-Cola HBC Polska Sp. z o.o. – Laureat
Elżbieta Sztaba / Kompania Piwowarska S.A – Wyróżnienie
Joanna Urbanowska / Orange Polska S.A – Wyróżnienie

5. Kategoria: Trener Sprzedaży

Jarosław Jędrzejczak / Coca Cola HBC Polska Sp. z o.o. – Wyróżnienie

6. Kategoria: Innowacje w Dziedzinie Sprzedaży

Tomasz Szczepanik / P4 Sp. z o.o. – Laureat
Jakub Radzikowski / Coca Cola HBC Polska Sp. z o.o. – Wyróżnienie
Magdalena Padewska / Coca Cola HBC Polska Sp. z o.o. – Wyróżnienie





7. Kategoria: e-commerce

Tomasz Mazur / Danone Sp. z o.o. – Laureat

8. Kategoria: Agent Ubezpieczeniowy

Paweł Skotnicki / Aviva Sp. z o.o. – Laureat
Przemysław Koch / Aviva Sp. z o.o. – Wyróżnienie

9. Kategoria: Menedżer Zespołu Sprzedaży Ubezpieczeń

Sławomir Sulencki / Aviva Sp. z o.o. – Laureat
Tomasz Rzepka / Aviva Sp. z o.o. – Wyróżnienie
Wojciech Żukowski / Aviva Sp. z o.o. – Wyróżnienie

10. Kategoria: Dyrektor Sprzedaży Ubezpieczeń

Izabela Niezgoda / Aviva Sp. z o.o. – Laureat

11. Kategoria: Doradca Klienta w Banku

Małgorzata Prus / Euro Bank Bank S.A. – Laureat

12. Kategoria: Menedżer Zespołu Sprzedaży w Banku

Anna Hary / Euro Bank S.A. – Wyróżnienie
Andrzej Bogdziewicz / Alior Bank S.A. – Wyróżnienie

13. Kategoria: Dyrektor Sprzedaży w Banku

Monika Harasimiuk / Euro Bank S.A. – Laureat
Anna Mruk / Euro Bank S.A. – Wyróżnienie
Anna Anasychin-Bochnak / Euro Bank S.A. – Wyróżnienie

14. Kategoria: Przedstawiciel Handlowy

Dariusz Blaszyński / Coca Cola HBC Polska Sp. z o.o. – Laureat
Grzegorz Burzyński / Kompania Piwowarska S.A. – Wyróżnienie
Katarzyna Kaszczuk / Dobroplast Fabryka Okien Sp. z o.o. – Wyróżnienie

15. Kategoria: Menedżer Sprzedaży B2B

Mikołaj Kozieł / Link 4 Towarzystwo Ubezpieczeń S.A. – Laureat

16. Kategoria: Telesprzedaż

Mariusz Komorowski / Orange Polska S.A. – Laureat
Edyta Szyber / Coca Cola HBC Polska Sp. z o.o. – Wyróżnienie
Paweł Baron / Orange Polska S.A. – Wyróżnienie

17. Kategoria: Menadżer ds. Obsługi Klienta

Marcin Mruk / Alior Bank S.A. – Laureat





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

Anna Wojtaś / Dobroplast Fabryka Okien Sp. z o.o. – Wyróżnienie
Piotr Piotrowski / Coca Cola HBC Polska Sp. z o.o. – Wyróżnienie

18. Kategoria: Sprzedawca w punkcie sprzedaży

Anna Chojnacka / Totalizator Sportowy Sp. z o.o. – Laureat
Justyna Banasik / Totalizator Sportowy Sp. z o.o. – Wyróżnienie

Kategorie, w których nie przyznano nagród:

Kategoria: Przedstawiciel Handlowy B2B

Kontakt dla mediów:

Agnieszka Nowakowska

e-mail: agnieszka.nowakowska@epcreatives.pl

kom. 600 073 558

