



PNSA Round Table Elite Sales Breakfast **Kluczem do sukcesu jest pasja**

28 października w warszawskim Hotelu Bristol odbyła się debata PNSA Round Table Elite Sales Breakfast zorganizowana przez Polish National Sales Awards przy współpracy z British-Polish Chamber of Commerce. W wydarzeniu wzięło udział 20 prezesów i członków zarządów polskich i międzynarodowych korporacji. Gościem honorowym był – Lord Bilimoria, który jednocześnie poprowadził debatę. Uczestnicy w dyskusji poruszali kwestie etyki i dobrych praktyk sprzedaży, a efektem tego jest powołanie komitetu sterującego, którego zadaniem jest stworzenie kodeksu najlepszych praktyk w sprzedaży.

Kluczowym elementem wydarzenia było oficjalne przedstawienie Przez Lorda Bilimorię dziesięciu najważniejszych kwestii dotyczących etyki sprzedaży, które powinny być promowane i wprowadzane w życie na każdej płaszczyźnie sektora odpowiedzialnego biznesu.

– *Chciałbym pogratulować Polish National Sales Awards za to, co organizacja robi dla całego sektora sprzedaży. To wielka przyjemność być częścią debaty na temat etyki, zaufania i pasji do tego zawodu. Miałem dziś okazję porozmawiać ze wszystkimi uczestnikami spotkania i poznać ich poglądy. To bardzo istotne z punktu widzenia wymiany doświadczeń* – **mówi Lord Bilimoria.**

Debata stała się podstawą do opracowania wniosku, że etyka, integralność i zaufanie są najważniejszymi elementami sprzedaży, a kreatywność jest kluczową cechą dobrego sprzedawcy. Odwrócenie krzywdzącego stereotypu tego zawodu oraz promowanie działań etycznych w biznesie tworzy atmosferę relacji, która bezpośrednio wpływa na sukces.

– *Kluczem do sukcesu zawsze jest pasja i to, by robić rzeczy, które się lubi. Jeżeli nie lubimy swojej pracy, nigdy nie będziemy wykonywać jej dobrze* – **mówi Katarzyna Rybicka, Członek Zarządu, Dyrektor ds. Strategii i Rozwoju Amplus sp. z o.o.** – *Następnie dochodzą rzeczy takie jak przedsiębiorczość, oddanie i zaangażowanie. Pamiętajmy jednak, że pewne umiejętności sprzedażowe można nabyć, ale pasji i entuzjazmu do pracy wyrobić się nie da. To bezcenne cechy* – **dodaje.**

Polish National Sales Awards jest pierwszym przedsięwzięciem w Polsce, które kreuje i promuje najwyższe standardy i wzorce etyczne sprzedaży. Organizacja PNSA systematycznie buduje prestiż zawodu sprzedawcy w Polsce. Głównym celem PNSA jest działanie na rzecz rozwoju przedsiębiorstw poprzez wspieranie działów sprzedaży przy jednoczesnym tworzeniu etosu profesjonalnego sprzedawcy. – *To, co robimy jako Polish National Sales Awards w Polsce jest właściwym kierunkiem. Zwraca na to uwagę Lord Bilimoria oraz wszyscy uczestnicy spotkania. Etyka, integralność oraz uczciwość całego procesu sprzedażowego to najważniejsze aspekty sprzedaży, które wiążą się z osiąganiem wyników w sposób etyczny* – **mówi Elżbieta Pelka, Prezes Polish National Sales Awards.**

W debacie udział wzięli przedstawiciele: Amplus sp. z o.o., Amway Polska sp. z o.o., A.T Kearney sp. z o.o., Coca-Cola HBC Polska Sp. z o.o., DHL Express Poland sp. z o.o., Google for Work, IMS Health, Kompania Piwowarska SA, SKF Polska S.A., Orange Polska S.A., P4 sp. z o.o.



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

Lord Bilimoria –Komandor Orderu Imperium Brytyjskiego, Wiceprzedstawiciel Korony (CBE, DL) Lord Karan Bilimoria jest twórcą marki Cobra Beer, prezesem spółek Cobra Beer Partnership Limited oraz Molson Coors Cobra India, będących podmiotami typu joint venture wraz z międzynarodowym browarem Molson Coors. Jest prezesem założycielem organizacji UK India Business Council, Wiceprzedstawicielem Korony w Wielkim Londynie, Kanclerzem Uniwersytetu Birmingham, honorowym członkiem Sidney Sussex College w Cambridge. Zdobywał kwalifikacje na stanowisku dyplomowanego księgowego w firmie Ernst & Young, ukończył prawo na Uniwersytecie Cambridge. Jest również absolwentem Cranfield School of Management, London Business School oraz Harvard Business School.

W 2004 r. Karan Bilimoria otrzymał tytuł Komandora Orderu Imperium Brytyjskiego (CBE) za zasługi w dziedzinie biznesu i przedsiębiorczości, a w 2006 r. stał się członkiem Izby Lordów i został mianowany Baronem Bilimoria z Chelsea w Royal Borough of Kensington and Chelsea [*gminie królewskiej Kensington and Chelsea*]. Od 2007 r. jest dyrektorem niepełniącym funkcji wykonawczych oraz starszym dyrektorem niezależnym spółki Booker Group PLC, największego operatora hurtowego w Wielkiej Brytanii.

W 2008 r. Karan Bilimoria otrzymał odznaczenie Pravasi Bharatiya Samman od prezydenta Indii. „Indyjskie Odznaczenie Zagraniczne” podkreśla wyjątkowe osiągnięcia członków ponad 25-milionowej społeczności hinduskich ekspatriantów na całym świecie. Wśród pozostałych wyróżnień i nagród znajdują się też: Przedsiębiorca Roku od Londyńskiej Izby Przemysłowo-Handlowej (LCCI) oraz Nagroda za Wybitne Osiągnięcia od Instytutu Dyplomowanych Księgowych w Anglii i Walii (ICAEW) Towarzyszył trzem Premierom Wielkiej Brytanii podczas ich podróży do Indii.

W parlamencie Karan Bilimoria zajmuje się szeregiem kwestii dotyczących handlu, przedsiębiorczości, dyplomacji, obrony, UE, sił zbrojnych, edukacji, kultury, wkładu mniejszości oraz spraw akademickich. W częstych przemówieniach w Izbie głosi potrzebę reformy przepisów imigracyjnych, dzięki czemu najlepsze i najbardziej błyskotliwe osoby będą mogły przedostać się do Wielkiej Brytanii, aby rozwinąć swoje umiejętności i zaplanować przedsięwzięcia.

Polish National Sales Awards jest pierwszym przedsięwzięciem w Polsce, które poprzez organizowany Konkurs PNSA promuje dobre praktyki i standardy sprzedaży. Głównym celem PNSA jest działanie na rzecz rozwoju przedsiębiorstw poprzez wspieranie działów sprzedaży przy jednoczesnym tworzeniu etosu profesjonalnego sprzedawcy. Odbywający się już po raz ósmy Konkurs PNSA jest przeznaczony dla wszystkich pracowników działów sprzedaży, a także dla trenerów i pracowników działu obsługi klienta.

Więcej informacji na temat konkursu PNSA oraz wszelkie aktualności znajdują się pod następującymi linkami:

<http://pnsa.pl>

<https://www.facebook.com/polishnationalsalesawards/>

<https://www.linkedin.com/grps/PNSA-Polish-National-Sales-Awards-2889114/about>



<https://twitter.com/ElzbietaPelka>

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

Kontakt dla mediów:
Agnieszka Nowakowska
e-mail: agnieszka.nowakowska@epcreatives.pl
kom. (+48) 600 073 558