

SPRZEDAŻOWE OSKARY ROZDANE



Hanna Gronkiewicz – Waltz, Prezydent m.st. Warszawy



Uczestnicy gali

IV Edycja Konkursu Polish National Sales Awards – Profesjonalny Sprzedawca Roku została rozstrzygnięta. Komisja Sędziowska pod nadzorem Kapituły Sędziowskiej, a także PwC, spośród 22 finalistów, rywalizujących ze sobą w 10 kategoriach, wyłoniła 8 laureatów Konkursu i wyróżniła 9 osób. **W awangardzie nagrodzonych, w najważniejszej kategorii „Sprzedawca Roku”, laureatem został Piotr Wojno, Unilever Polska Sp. z o.o.** Natomiast w kategorii „Menedżer Sprzedaży Roku” – Sebastian Szymanek, Polpharma Biuro Handlowe Sp. z o.o.

Decyzje sędziów poznaliśmy 26 października br. podczas Finałowej Gali PNSA, która odbyła się w Businessman Institute. Uczestników wydarzenia było ponad 220, wśród nich znaleźli się prezesi i członkowie zarządów największych firm, dyrektorzy sprzedaży, Key Account Managerowie oraz właściciele liczących się na rynku przedsiębiorstw z różnych branż. Wśród Gości Honorowych byli obecni m.in. Prezydent m. st. Warszawy, Hanna Gronkiewicz-Waltz oraz Senator RP, Eryk Smulewicz. Galę



Piotr Wojno, Unilever Polska
– Laureat kategorii Sprzedawca Roku

poprowadził Paweł Pochwała – reżyser i dziennikarz TVP 1, współprowadzący program „Kawa czy herbata?”. Podczas Gali odbyła się aukcja grafiki „Uśmiech Wilka” Andrzeja Pągowskiego oraz obrazu Jana Szula, Dyrektora TVP Info. Całkowity dochód z aukcji przeznaczony został na rzecz Fundacji Dzieci Niczyje.

Polish National Sales Awards to przedsięwzięcie, którego misją jest działanie na rzecz rozwoju przedsiębiorstw poprzez wspieranie działów sprzedaży przy jednoczesnym tworzeniu etosu profesjonalnego sprzedawcy. PNSA czynnie uczestniczy w kształtowaniu standardów sprzedaży na polskim rynku, a jej głównym i najważniejszym celem jest promowanie etyki oraz działań etycznych w biznesie, mających niezaprzeczalny wpływ na kreowanie polskiego rynku pracy.

„O bardzo wysokim poziomie konkursu świadczy ilość osób, które znajdują się w gronie jego finalistów. Jest ich niewiele, ale nie wskazuje to na małą liczbę zgłoszeń, których z roku na rok przybywa, a o krytycznych sędziach i wysokim poziomie, który trzeba osiągnąć i utrzymywać, chcąc dostać się do drugiego etapu Polish National Sales Awards – mówi Michał Pilkiwicz, przewodniczący Kapituły Sędziowskiej PNSA. – Już samo znalezienie się w gronie Finalistów jest ogromnym wyróżnieniem i niesamowitym sukcesem.”

W swoim przemówieniu otwierającym Galę Prezes PNSA Elżbieta Pełka przekazała Gościom informacje dotyczące przyszłości Konkursu PNSA: „Spotykamy się już po raz czwarty, aby poznać laureatów i wyróżnionych w konkursie Polish National Sales Awards. Minione cztery lata wspólnej pracy uznać można za nasz wspólny sukces. Jednak aby utrzymać wypracowywany tak długo sukces, potrzebne są zmiany. Dlatego też mam przyjemność ogłosić, że rozpoczynamy pracę nad

stworzeniem Stowarzyszenia, które przejmie organizację konkursu. Otworzy to przed PNSA nowe możliwości rozwoju. Jestem przekonana, że dzięki temu będzie możliwość pełnej realizacji podstawowego celu, jakim jest promowanie etyki w dziedzinie sprzedaży, jak i jej najwyższych standardów.”

„Poradnik Handlowca” był patronem medialnym tego wydarzenia.