



INFORMACJA PRASOWA

Warszawa, 27 lipca 2016 r.

PNSA i HR Influencers: sojusz sprzedaży z HR w celu profesjonalizacji zarządzania

Elżbieta Pelka, Prezes PolishNational Sales Awards oraz Joanna Malinowska-Parzydło, pomysłodawca think tanku HR Influencers poinformowały o porozumieniu, którego celem jest opracowanie założeń współpracy pomiędzy działami HR firm, a siłami sprzedaży w warunkach zmieniających się oczekiwań klientów i osiąganie wyników etycznie. Współpraca obejmuje wspólne działania szkoleniowe, badawcze i organizację wydarzeń specjalnych.

Zmieniający się rynek sprawia, że firmy kładą większy nacisk na jakość i styl zarządzania, budowanie odpowiedniej kultury oraz poszukiwanie i rozwijanie talentów – szczególnie w sprzedaży. Dla organizacji sprzedażowych priorytetowe staje się opracowanie sposobów motywowania i zatrzymania ponadprzeciętnych, zaangażowanych i zorientowanych na potrzeby klientów sprzedawców oraz pozyskanie ich z zewnątrz. Kluczową rolę w tym procesie odgrywa odpowiednia współpraca pomiędzy działami sprzedaży i HR.

W dobrze zarządzanych organizacjach współpraca pomiędzy sprzedażą a HR powinna przebiegać sprawnie – mówi Joanna Malinowska-Parzydło z HR Influencers – HR powinien bardzo dobrze znać swój dział sprzedaży oraz wiedzieć, czego ten dział będzie potrzebował w krótszej i dłuższej perspektywie. Z drugiej strony Dyrektorzy Sprzedaży powinni być w stałym kontakcie z osobami z HR, czerpiąc od nich wiedzę, dzięki której efektywnie zarządzają zespołami sprzedaży. Niestety taka współpraca to rzadkość. Normą jest działanie projektowe. HR nie wykorzystuje szansy, by strategicznie wesprzeć, bądź co bądź kluczowy dla organizacji, dział sprzedaży, zaś dyrektorzy sprzedaży nie nauczyli się zadawania swoim HR pytań o skuteczne sposoby zarządzania, motywowania, budowania postaw i angażowania swoich pracowników.

Potencjalnie łatwy dostęp do pieniędzy, technologii i środków produkcji sprawia, że coraz trudniej konkurować w tych obszarach. Jedyne, co może naprawdę skutecznie odróżnić firmy od siebie, to ich pracownicy i kultura organizacyjna. Modele biznesowe, produkty czy usługi można skopiować, ale zaangażowani, profesjonalni i oferujący wartości obiecywane przez markę pracownicy, pozostają niezastąpieni. Dlatego też o pracownikach mówi się w kategoriach kapitału intelektualnego i źródła przewagi konkurencyjnej.

Zmieniające się oczekiwania klientów, duży nacisk na etykę sprawia, że przyszłość należy do talentów – mówi Elżbieta Pelka, Prezes PNSA – Rolą szefów działów sprzedaży jest ich rozpoznawanie i rozwijanie wewnątrz organizacji oraz przyciąganie z zewnątrz. Istotna jest w tym procesie ścisła współpraca z HR. Ważne, by zdali sobie sprawę z tego, jaki wpływ mają ich działania i jak to się przełoży na efektywność sprzedaży w firmie. Działy HR i sprzedaży powinny dążyć do współpracy, wymiany doświadczeń i wiedzy.



U podstaw nawiązania współpracy pomiędzy HR Influencers z PNSA stoi potrzeba zbudowania szybkiej ścieżki komunikacyjnej między menedżerami odpowiedzialnymi za strategię sprzedaży i strategię personalne, w tym za skuteczny employerbranding tworzony w HR, choć realizowany w poszczególnych obszarach biznesu przez profesjonalnie zarządzających liderów.

Ogłaszając decyzję o współpracy Elżbieta Pelka mówiła: *Moją rolą jako Prezesa PNSA jest budowanie właściwych aliansów, tak aby zawód sprzedawcy w Polsce zyskiwał na znaczeniu. Takim właściwym aliansem jest współpraca z HR Influencers. Jest to organizacja skupiająca w swoich szeregach Dyrektorów HR kluczowych organizacji sprzedażowych w kraju. Naszą rolą jest pokazywanie im jak kluczową rolę odgrywają zespoły sprzedaży w ich firmach i jak bardzo kluczowe jest właściwe podnoszenie ich kompetencji. To dzięki temu organizacje się rozwijają.*

Joanna Malinowska-Parzydło zwróciła uwagę na istotny fakt: *Dzisiaj nikt nie kwestionuje, że podstawą konkurowania jest człowiek – zaangażowany, znający strategię, który nie tylko słucha potrzeb Klienta ale zastanawia się co może zrobić więcej by te potrzeby zaspokoić. Firma, w której nie ma współpracy pomiędzy Dyrektorem Personalnym, a osobą odpowiedzialną za sprzedaż, siłą rzeczy, w dłuższej perspektywie, przegra z konkurencją, generując zbędne koszty błędów z obszaru zarządzania i tracąc na jej rzecz najbardziej utalentowanych pracowników. Uważam, że współpraca HR Influencers i PNSA oznacza większe zrozumienie przez HR własnych sił sprzedaży obecnie i w przyszłości, ale również zrozumienie, że dzisiejszy szef sprzedaży nie współpracujący z własnym HR skutecznie sabotuje własne cele i strategię sprzedażową, zarządzając metodą prób i błędów tam gdzie mógłby skorzystać z dobrych praktyk dostępnych we własnym HR.*

Obie organizacje pracują obecnie nad harmonogramem konkretnych działań, który zostanie ogłoszony niebawem.

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>

O HR Influencers:

<http://hrinfluencers.pl/>



<https://www.facebook.com/hrinfluencers/?fref=ts>

<https://www.linkedin.com/company/10403173?trk=tyah&trkInfo=clickedVertical%3Acompany%2CclickedEntityId%3A10403173%2Cid%3A3-1-3%2CtarId%3A1469198618588%2Ctas%3Ahr%20influe>

Kontakt dla mediów:

Marek Gnap

Pełka 360⁰

e-mail: marek.gnap@epcreatives.pl

kom: 602 720 900