



XV EDYCJA KONKURSU

Polish National Sales Awards

PATRONAT HONOROWY

PATRON HONOROWY:



Marszałek
Województwa Mazowieckiego

25^{lecie} Mazowsze

PATRONAT STRATEGICZNY



ZWIĄZEK BANKÓW POLSKICH

AUDYTOR PROCESU

PARTNER GALI FINAŁOWEJ

KEARNEY

R
RENAISSANCE®
WARSAW AIRPORT HOTEL

PARTNERZY TECHNOLOGICZNI



PARTNERZY INSTYTUCJONALNI



Pracodawcy RP



ZPP



LEWIATAN



Business
Centre
Club

THINKTANK
GROUP

KIROV & PARTNERS
PEOPLE BUSINESS GROWTH



PARTNERZY MEDIALNI

MANAGER
REPORT

WH | WIADOMOŚCI
HANDLOWE

BiznesTuba
warto nagłośnienia
biznesTuba.pl

BUSINESS
WOMAN & life

wprost

LIDERZY
INNOWACYJNOŚCI

SPIS TREŚCI



1.	Historia i misja PNSA	03
2.	Kapituła Nagrody	05
3.	Kapituła Sędziowska	06
4.	List od Kapituły Sędziowskiej	07
5.	Komisja Sędziowska XV edycji konkursu PNSA	09
6.	Finaliści XV edycji PNSA	13
	▪ Innowator technologiczny w Customer Experience / Sales	15
	▪ Sprzedawca w Punkcie Sprzedaży	15
	▪ Przedstawiciel handlowy	16
	▪ Key Account Manager	17
	▪ Menedżer zespołu sprzedaży w banku	17
	▪ Dyrektor sprzedaży w banku	21
	▪ Doradca klienta w banku	22
	▪ Menedżer sprzedaży B2B	24
	▪ Social Media w Customer Experience / Sales	24
	▪ Zespół sprzedaży	25
	▪ Trener sprzedaży	28
	▪ Customer Experience Sales Support / Data and Analysis Support ..	28
	▪ Przedstawiciel handlowy B2B	29
	▪ Menedżer ds. Obsługi Klienta	30
	▪ Telesprzedaż	31
	▪ Customer Experience Manager	32
	▪ Dyrektor sprzedaży	32
	▪ Menedżer sprzedaży	35
	▪ Zespół Obsługi Klienta	38
	▪ Innowacje w dziedzinie sprzedaży	39

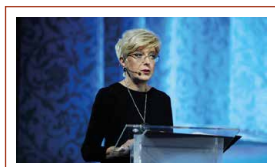
**Polish National
Sales Awards Sp. z o.o.**

ul. Ekologiczna 16/28
Warszawa 02-798

e-mail: biuro@pnsa.pl
tel: +48 22 853 56 22

www.pnsa.pl





Elżbieta Pełka

Prezes zarządu Polish National Sales Awards, członek zarządu British Polish Chamber of Commerce, Fellow of Chartered Institute of Marketing, Fellow of Royal Society of Arts



Prof. Chahid Fournali

Członek zarządu Polish National Sales Awards, wykładowca City of London Business School, London Metropolitan University, Fellow of Royal Society of Arts, Fellow of Chartered Institute of Marketing

Odwroćcie krzywdzącego stereotypu, zmiana postaw wobec grupy społecznej, wdrażanie ponadbranżowych standardów regulujących szerokie spektrum zachowań gospodarczych. Niemożliwe? Dzięki silnej marce, wszystko jest możliwe.

Najsilniejsze marki, to te, które trafiają w silną naturalną potrzebę, lub trafiają w potrzebę doskonale wykreowaną. Globalne marki-gwiazdy, jak iPhone, czy Google, kryją narzędzia i funkcjonalności zaprojektowane tak, by ważną cywilizacyjną potrzebę kontaktu z technologią realizować w sposób, który będzie kwintesencją przyjemnego doświadczenia i dobrego gustu, przy jednoczesnym podnoszeniu poziomu zaawansowania technologicznego. Oczywiście potrzeby klienta mogą być różnorakie, mogą się wiązać z noszeniem określonego rodzaju spodni, z jazdą samochodem z określonym logo na masce. Potrzeby mogą też dotyczyć rzeczy niematerialnych takich jak zniwelowania nieprawdopodobnych i krzywdzących stereotypów i promocji określonych wartości. Realizacja takich celów spoczywa na instytucjach, organizacjach pozarządowych etc.

Wywodząc swoje doświadczenie z biznesu, uznaliśmy, że najskuteczniejszym mechanizmem zmiany jest silna marka. Tak powstał konkurs Polish National Sales Awards, którego zadaniem jest wyłonienie i zaprezentowanie środowisku biznesowemu, ale też społeczeństwu, wybitnych sprzedawców, mistrzów w swoim zawodzie, handlowców skutecznych, a zarazem etycznych, którzy stają się wizytówką i ambasadorami całej, ponadbranżowej grupy zawodowej. Tak powstało pierwsze i jedyne przedsięwzięcie w kraju, którego zadaniem jest również promocja i wdrażanie nowoczesnych standardów profesjonalnej sprzedaży i obsługi klienta w oparciu o zasady dobrych praktyk.

Przedsięwzięcie, jakim jest Polish National Sales Awards, zostało przygotowane przez zespół polskich i brytyjskich ekspertów, menedżerów, praktyków sprzedaży mających wieloletnie doświadczenie na polskim rynku oraz przy ogromnym wsparciu PwC, które pomagało dokonywać oceny procesu metodologicznego PNSA, który tworzyliśmy. Od ponad 8 lat wspomaga nas w tym obszarze firma doradczą KEARNEY. Dzięki tej współpracy konkurs PNSA jest doskonale dostosowany do specyfiki polskiego rynku, a kategorie nagród odzwierciedlają kluczowe obszary sprzedażowe, w których nominowani mogą być wszyscy pracownicy działów związanych czynnie ze sprzedażą, niezależnie od branży oraz od stażu w danej firmie.

Jak wiadomo, zmiany postaw są zmianami, które zabierają najwięcej czasu i strategicznej pracy. PNSA promuje etos zawodu sprzedawcy, najwyższe standardy w sprzedaży, wymianę doświadczeń

w sektorze, czyli takie atrybuty, o których rzadko mówiło się w kontekście wymienionej grupy zawodowej. Nie bez znaczenia są również pragmatyczne cele konkursu, które stają się istotne dla menedżerów ze względu na tu i teraz konkretnego biznesu, takie jak motywowanie pracowników do osiągania jak najlepszych wyników sprzedażowych oraz pomoc firmom w zwiększeniu sprzedaży, zmotywowanie zespołów do wydajniejszej pracy, podniesienie kompetencji do najwyższego poziomu. Oczywiście, jak każda marka, zaprojektowana do realizowania dużych celów, PNSA odwołuje się do różnych aspektów i działa na wielu poziomach znaczeń. Prócz pracy na rzecz grupy zawodowej są również meta-cele, działalność na rzecz dobra wspólnego poprzez wpływ na rozwój przedsiębiorstw i całej gospodarki. Nagrody przyznawane w konkursie PNSA są sposobem na pozapłacowe docenienie pracownika, poprzez uznanie, które sytuuje go nie tylko w skali szerszego otoczenia biznesowego, ale pozwala również dowartościować wewnątrz firmy, co również motywuje innych pracowników do osiągania sukcesów. PNSA to nie tylko konkurs i gala, ale także długofalowe działania polegające na promowaniu najlepszych praktyk sprzedażowych, pomocy w tworzeniu standardów sprzedaży na polskim rynku, motywowania pracowników sprzedaży i przede wszystkim szerokie promowanie działań etycznych w biznesie.

Dokonując analizy Polish National Sales Awards, na pewno patrzyimy na to przedsięwzięcie w kontekście sukcesu. Jeżeli chodzi o wymiar biznesowy i marketingowy, mamy do czynienia ze stworzeniem i wprowadzeniem na rynek polskim nowej polskiej marki w sektorze B2B, w bardzo trudnym okresie, w jakim znalazła się gospodarka globalnie, w okresie tzw. psychozy kryzysu. Pamiętajmy, że PNSA powstało w roku 2008. Ten wymiar mógł być osiągnięty tylko dzięki dobrze osadzonym założeniom strategicznym, analizie, partnerom, właściwej komunikacji.

I najważniejszy wymiar – **WYMIAR SPRZEDAŻY** konceptu marki i przekonanie do niego naszej najważniejszej grupy docelowej – działów sprzedaży, sprzedawców, szefów sprzedaży oraz wszystkich osób, które powoli zaczęły stawać się promotorami idei PNSA i Ambasadorami Marki. Można stwierdzić, że samo przedsięwzięcie PNSA zdało najważniejszy sprzedażowy egzamin.

Stworzyliśmy markę, która się uczy i dostosowuje do szybko zmieniających się wyzwań współczesności. Nie działamy w próżni, lecz w określonej rzeczywistości społecznej, gospodarczej, kulturowej, ekonomicznej.

Podobnie jak rok 2008 tak samo szczególnie rok 2023 jest dla PNSA sprawdzianem siły marki oraz jej możliwości dostosowania się do nowej rzeczywistości. Nie ukrywamy, pandemia koronawirusa opóźniła start XII edycji, ale jej nie anulowała, a wojna u naszych wschodnich sąsiadów nie wstrzymała XIV edycji. Większość naszych działań została w okresie pandemii przeniesiona do internetu. Jednakże już w roku 2023 udało nam się zorganizować FORUM PNSA, w którym uczestniczyło ponad 180 gości.

To właśnie kryzysowe sytuacje pokazują dla kogo dobre praktyki i etos profesjonalnego sprzedawcy to rzeczywiste wartości, a nie puste frazesy. Dlatego teraz nie mogło zabraknąć PNSA, gdy popyt na potrzeby, które zaspokaja ta marka drastycznie rośnie.

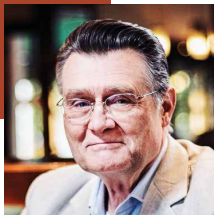
Z uwagi na zmiany zachodzące na rynku postanowiliśmy dokonać zmian w zakresie kategorii. Jako PNSA obserwujemy zmiany i nasza marka ewoluuje zgodnie z wektorem ewolucji całej sprzedaży. Trendy na rynkach jasno wskazują na dynamiczny rozwój i coraz większe znaczenie obszarów Customer Experience oraz rosnącego wpływu technologii i rozwoju e-commerce na ekosystem sprzedaży w Polsce i na świecie. Często bowiem, doceniamy zespoły sprzedaży, zapominając o zespołach stojących z tyłu, które składają się na kompleksowe doświadczenie klienta i sukces firmy.

Dlatego, odpowiadając na zapotrzebowanie rynku i głosy naszych partnerów, wprowadziliśmy nowe kategorie z zakresu Customer Experience i wykorzystania nowych technologii w obszarze sprzedaży i obsługi klienta. Pragnę również podkreślić, że już od 2022 wdramy działania związane z rozwojem nowych tematów w PNSA – w tym w szczególności pracujemy nad rozwijaniem konceptu FORUM PNSA. Ostatnia edycja, poświęcona nowym technologiom, była zrealizowana z dużym sukcesem w październiku 2023 r.

Osiąganie celów społecznych, od których rozpoczyna się artykuł, nie byłoby możliwe bez współpracy z mediami, jak również bez konsekwentnie budowanej społeczności handlowców poprzez różnego rodzaju warsztaty, wykłady, debaty, wymianę wiedzy. Kreowanie nowego wizerunku sprzedawców i docieranie z nim do szerokiej społecznej świadomości to od początku ważny i prężnie realizowany cel PNSA.

Podkreślamy też, że PNSA udało się zbudować jeden z największych kapitałów społecznych w Polsce, co jest możliwe dzięki zaangażowaniu różnych grup społecznych w przedsięwzięcie.

KAPITUŁA NAGRODY



Prof. Andrzej Blikle

Członek Rady Nadzorczej A. Blikle



Prof. dr hab. Lechosław Garbarski

Akademia im. Leona Koźmińskiego



Nikolay Kirov

Dyrektor ds. Inicjatyw Strategicznych
i Programów Edukacyjnych
Akademia im. Leona Koźmińskiego



Dr hab. Robert Kozielski, Prof. UŁ

Uniwersytet Łódzki



Prof. dr hab. Jacek P. Męcina

Konfederacja Lewiatan



Prof. dr hab. Alojzy Nowak

Rektor Uniwersytetu Warszawskiego



Solange Olszewska

Współzałożycielka i były prezes firmy
Solaris Bus & Coach S.A.



Lech Piławski

Konfederacja Lewiatan

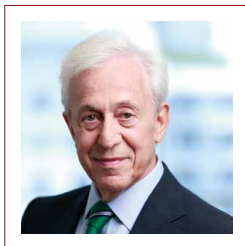


Anna Podnieśńska

Właściciel i Prezes wielu firm
w Holdingu Rodziny Podnieśńskich



Dr Maria Schicht



Józef Wancer

Honorowy Przewodniczący Rady
Nadzorczej BNP Paribas Bank Polski S.A.

KAPITUŁA SĘDZIOWSKA



Renata Batkiewicz

Właściciel firmy konsultingowo – szkoleniowej ATAO



Jarosław Helman

Chief Enterprise Officer, Play



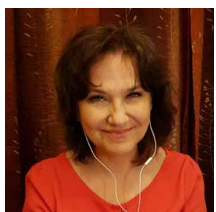
Dr Krzysztof Klimczak

Business Development Consultant,
Doradca Zarządu VIVI Polska Sp. z o.o.



Jakub Lewandowski

Trener mentalny sportowców,
mówca motywacyjny, trener
biznesu, coach ICC



Agnieszka Polska-Kamieńska

Konsultant w Strategy & Results,
vice-prezes spółki



Dr Grzegorz Sobiecki

Partner w Redegate.com - „Dostarczamy
Czołowych Ekspertów na każde wyzwanie
biznesowe”, Doctor of Business
Administration w SBS Swiss Business
School w Zurychu



Michał Spoczyński

Managing Director, Luneos



Jarosław Witwicki

Prezes Zarządu, Fabryka Materacy
JANPOL

ROLA W PROCESIE OCENY ZGŁOSZEŃ DO KONKURSU.

PNSA – Polish National Sales Awards łączy w sobie trzy elementy w jednym. Instytucję konkursu, organizację konkursu oraz metodykę i proces oceny.

Zapewnienie trwałości i ciągłości PNSA jako instytucji, a także dbanie o wizerunek i wpływ organizacji na środowisko sprzedażowe w Polsce, w którym PNSA działa już przez czternaście edycji - spoczywa w rękach zarządu.

Organami oceniającymi kandydatów w konkursie PNSA są przedstawiciele Komisji Sędziowskiej pracujący pod bezpośrednim nadzorem Kapituły Sędziowskiej. Szczególny wpływ na reputację i wartość konkursu dla środowiska sprzedawców oraz obsługi klientów mają działania Komisji Sędziowskiej. Komisja Sędziowska złożona z pięćdziesięciu sędziów, stanowi fundament PNSA. Kandydaci niezależnie od wyniku, zawsze czują, że spotkali się z rzetelną, merytoryczną i transparentną oceną, która dodatkowo zakończona jest pisemną informacją zwrotną. W skład Komisji wchodzi wyselekcjonowani eksperci i ekspertki. Każda z tych osób posiada wieloletnie doświadczenie zawodowe, zdobyte podczas zarządzania sprzedażą na najwyższych szczeblach, w firmach należących do najlepszych w swoich branżach. Większość Sędziów związana jest z PNSA od wielu edycji, z każdym rokiem ugruntowując znajomość i praktykę metodyki konkursu.

W skład Kapituły Sędziowskiej wchodzi ośmiu senior managerów oraz managerek biznesu i sprzedaży. Kapituła zapewnia rekrutację, selekcję, szkolenie sędziów oraz nadzoruje działania Komisji Sędziowskiej. Członkowie Kapituły od wielu lat aktywnie angażują się w prowadzone działania, a Kapituła stanowi swojego rodzaju repozytorium kompetencji PNSA jako instytucji oraz organizacji. Organ jest niezależny w swoich działaniach. Jest dla PNSA także bezpiecznikiem. Zapewnia przestrzeganie kluczowych dla PNSA zasad, metodyki oraz bezstronność i transparentność oceny kandydatów. W tym sensie rola Kapituły jest komplementarna z zewnętrznym Audytorem - globalną firmą Kearney o stuletniej tradycji doradztwa oraz audytu biznesowego.

Dr Grzegorz Sobiecki

KAPITUŁA SĘDZIOWSKA **PNSA**

■ Pierwsza w Polsce **uniwersytecka szkoła biznesu** z trzema najważniejszymi akredytacjami: **EQUIS, AACSB i AMBA**

■ **1. miejsce** w Rankingu Kierunków Studiów „**Perspektywy 2021**” (Zarządzanie)

■ **Czołowe miejsce** wśród polskich uczelni w międzynarodowym rankingu „**Eduuniversal**”

■ Najwyższa kategoria „**5 Palmes of Excellence**” dla szkół biznesu

■ **3-letnie studia I stopnia – licencjackie oraz 2-letnie studia II stopnia – magisterskie**

■ **studia II stopnia – magisterskie również w języku angielskim:**

- **International Business Program**
- **Executive MBA@UW** (akredytacja międzynarodowego stowarzyszenia AMBA)

Zapraszamy do społeczności Wydziału Zarządzania!

WZ Studia Podyplomowe

- **Audyt i Kontrola Wewnętrzna,**
- Kierunek Ogólnomenedżerski,
- **Marketing Produktów Farmaceutycznych,**
- Negocjacje w Biznesie,
- **Polityka klimatyczna i zarządzanie ochroną środowiska oraz transformacją energetyczną w wymiarze lokalnym,**
- Zarządzanie w Ochronie Zdrowia,
- **Zarządzanie Organizacjami Sprzedaży w Gospodarce Cyfrowej,**
- Zarządzanie Procesem Legalizacji i Zatrudniania Cudzoziemców w Polsce,
- **Zarządzanie Projektem,**
- Zarządzanie na Rynku Dzieł Sztuki,
- **Zarządzanie dla Twórców, Artystów i Animatorów Kultury,**
- Zarządzanie Zasobami Ludzkimi.



KOMISJA SĘDZIOWSKA

XV Edycji Konkursu PNSA



Tomasz Ambroziak

Senior Manager, Canal +



Katarzyna Braś

HR Manager, Grupa Krotoski



Marcin Brucki

Dyrektor Rozwiązań Biznesowych
Sprzedaż do Klientów Kluczowych
i Korporacyjnych, Orange Polska



Maciej Buś

Klientomania, Customerfixe



Angelika Chimkowska

Strateg Social Sellingu i Silnych Marek



Artur Derela

General Manager, Renaissance
Warsaw Airport Hotel



Robert Drzewniak

Regional Director, BNP Paribas
Bank Polska



Rafał Dywan

Dyrektor Departamentu Bankowości
Bezpośredniej, Bank Millennium



Agnieszka Frąckowiak

Dyrektor Sprzedaży
Realme Polska



Przemysław Kostrzewa

Menedżer Sprzedaży, Instalcom-
pact



Paweł Kwiatkowski

Dyrektor Sprzedaży



Szymon Marchewa

Head of Affluent Client Remote
Service Team, Bank Millennium



Sebastian Matysiak

Krajowy Kierownik Sprzedaży,
Bionorica



Marcin Mazur

Dyrektor Zarządzający, BIVISee



Joanna Mundziel

Zastępca Dyrektora Komercyjnego w Orange Polska, aktywny mentor i członkini programu Liderki Razem



Leszek Nowak

Certyfikowany trener IAB Polska



Aneta Patyk-Mierzejewska

Managerka ds. obsługi klientów biznesowych, Kompania Piwowarska S.A.



Rafał Piekarski

Dyrektor komercyjny regionu Północ, Orange Polska



Janusz Pitera

Koordynator Programu Certyfikacyjnego i Członek Założyciel The John Maxwell Team Polska, Doradca Zarządu New Men Group Sp. z o.o.



Tomasz Rochala

Doświadczony doradca z zakresu zarządzania i restrukturyzacji w IT



Dariusz Skotniczny

Corporate Sales Manager IoT/M2M, Orange Polska



Michał Sosnowski

Head of Team SME, Treasury Sales, Bank Pekao S.A.



Agnieszka Szkodzińska

Dyrektor II Centrum Biznesowe Małych i Średnich Przedsiębiorstw Pion Bankowości Przedsiębiorstw



Anna Niewodzka

Prezes Fundacji Wspierania Ekologii ECO FOR LIFE



Krzysztof Pająk

Koordynator Zespołu Obsługi Klientów Zamożnych/Private Banking oraz Biznes w Banku Millennium



Jacek Pawlak

Certyfikowany Interim Manager



Dr hab. Mikołaj Pindelski, Prof. SGH

Kierownik podyplomowych studiów Zarządzania Sprzedażą w Szkole Głównej Handlowej, Katedra Teorii Zarządzania, Kolegium Zarządzania i Finansów w SGH



Paweł Przygodzki

Niezależny konsultant



Wioleta Ryś

Dyrektor oddziału PKO Banku Polskiego



Marek Sodolski

Senior Program Manager, Localsearch (Swisscom Directories AG)



Krystian Strykowski

Kierownik Działu Klientów Kluczowych, PGNiG Obrót Detaliczny Grupa ORLEN



Paweł Szupiliuk

Dyrektor Sprzedaży i Zarządzania Partnerami Biznesowymi, Orange Polska



Krzysztof Świtalski

COO BOSON ENERGY POLSKA



Grzegorz Węcisz

Właściciel przedsiębiorstwa
z branży doradztwa finansowego



Magdalena Zebrzowska

Kierownik Działu Trenerów
Wewnętrznych PGNiG Obrót
Detaliczny Grupa ORLEN



Dawid Dudek

Wiceprezes Zarządu ds. Sprzedaży
i Logistyki w firmie Wipasz S.A



Joanna Skotniczny

Strateg biznesowy, Trener Nowoczesnej
Sprzedaży i Przywództwa



Łukasz Kowalczyk

Kierownik działu ds. małych
przedsiębiorstw, P4



Paweł Tokarski

Kierownik Działu Klientów
Kluczowych PGNiG Obrót
Detaliczny Grupa ORLEN



Violetta Wojtynek

Dyrektor sprzedaży,
Holiday Park & Resort



Barbara Dymerska

Head of Customer Experience &
Business Services klastra Europy
Północno Wschodniej w DB Schenker



Kamil Rydwan

Dystrykt Manager w Orange Polska



Karolina Szynalik

Kierownik Salonu Sprzedaży,
Orange Polska



Bartłomiej Szuper

Chief Commercial Officer (CCO),
Corab S.A.



32 years of commitment to British-Polish economic relationships

Since 1992, the BPCC has been working on behalf of British, Polish, and international investors in Poland, creating an effective business support network with their peers and the Polish authorities. We have traditionally supported our members in two ways; by focusing on the business environment – regulatory, legal and fiscal policy issues – and by supporting new business development with well-designed events and activities, effecting direct member-to-member introductions at the relevant level.

Similarly, our investor support involves passing on fresh leads to our members, whose expertise and experience we can vouch for. The BPCC offers service that leads to tangible business results. If you're interested in doing business in or between Poland and the UK – **join us!**

THE BPCC – THE PRE-EMINENT BRITISH-POLISH BUSINESS NETWORK

JOIN A WINNING TEAM AND EMPOWER US TO NETWORK YOUR BUSINESS

www.bpcc.org.pl


british polish
chamber of commerce



PNSA

FINALIŚCI XV EDYCJI

R
RENAISSANCE[®]
WARSAW AIRPORT HOTEL

KOMFORTOWY
POBYT

W WARSZAWIE

Szukasz wygodnego hotelu w Warszawie? Zarezerwuj nowoczesny pokój tuż przy Lotnisku Chopina i pozwól sobie na odpoczynek w naszej strefie Wellness & SPA.

MARRIOTT
BONVOY[™]

67 KROKÓW
OD LOTNISKA
CHOPINA

STREFA
WELLNESS & SPA



Sprawdź, co dla Ciebie
przygotowaliśmy!

renaissancewarszawa.pl
+48 22 164 70 00
res@renaissance.waw.pl

KATEGORIA



Innowator technologiczny w Customer Experience / Sales

Iwona Tymochowicz

Netia S.A.



Od 20 lat pracuje w branży telekomunikacyjnej na rynku B2C w Netia S.A. Obecnie na stanowisku Kierownik ds. Modyfikacji i Zmian Taryf w Dziale Wprowadzania i Modyfikacji Usług. Najbardziej ceni współpracę oraz otwartą i szczerą komunikację. Dokłada wszelkich starań w realizacji celów, a przy okazji usprawnia procesy w systemach. Uwielbia nowe wyzwania. Prywatnie lubi aktywny wypoczynek, czytanie książek i rozwiązywanie łamigłówek. Od lat zakochana w Sycylii.

KATEGORIA



Sprzedawca w punkcie sprzedaży

Weronika Peszyńska

OEX Cursor S.A.



Absolwentka kierunku Komunikacja i Psychologia w Biznesie na uniwersytecie Mikołaja Kopernika w Toruniu. Do niedawna team liderka i hostessa w sprzedaży bezpośredniej w firmie OEX Cursor. Obecnie przedstawicielka handlowa w British American Tobacco i menedżerka zespołu hostess z OEX Cursor. Stawia na etyczne podejście do klientów w pracy z wyrobami nikotynowymi. Prywatnie pasjonuje się fotografią przyrodniczą i krajobrazową oraz podróżami.

Przemysław Jedliński

Orange Polska



Od ponad 7 lat zajmuje się obsługą klienta indywidualnego i firmowego w branży telekomunikacyjnej. Obecnie znajduje się na stanowisku Głównego Specjalisty ds. Sprzedaży. Codziennie udowadnia, że jego największą pasją jest praca z klientem. Wyróżnia się zaangażowaniem i ogromną motywacją do osiągania wyników na najwyższym poziomie. Prywatnie fan dobrych filmów oraz gier komputerowych. Interesuje go informatyka i astrologia.

Adam Zakrzewski

Bank Millennium



Kierownik Zespołu Sprzedaży w Banku Millennium. Specjalizuje się w sprzedaży bezpośredniej i pozyskiwaniu nowych klientów. Na obecnym stanowisku skupia się na koordynowaniu pracy zespołu oraz szkoleniu pracowników.

KATEGORIA



Przedstawiciel handlowy

Artur Wołyniec

Totalizator Sportowy



Od początku kariery zawodowej związany ze sprzedażą. Od 2018 r. w Totalizatorze Sportowym, obecnie piastuje stanowisko Przedstawiciela Rejonu Sprzedaży Sieci Własnej. W pracy stawia na relacje i jasną komunikację z zespołem. Lubi nowe wyzwania, docenia odwagę w działaniu. Prywatnie kibic żużlowy, motocyklista.

Adam Brzeziński

Totalizator Sportowy



Absolwent Politechniki Wrocławskiej. Wyróżnia się zaangażowaniem oraz wyjątkową motywacją do osiągania wyników na wysokim poziomie. W pracy ceni otwartą i szczerą komunikację oraz kreatywne inicjatywy. Prywatnie uwielbia spędzać czas z synami Aleksandrem oraz Wiktorem. Pasjonat klasycznych samochodów oraz motocykli.

KATEGORIA



Key Account Manager

Tomasz Romanowski

Kompania Piwowarska



Z firmą Kompania Piwowarska S.A. związany jest od ponad 20 lat. Karierę w sprzedaży rozpoczął w 2003 r. Przechodził kolejne szczeble kariery od handlowca, przez kierowników sprzedaży, aż do Kierownika ds. Kluczowych Klientów. Pracował z klientami we wszystkich kanałach sprzedaży: gastronomicznym, detalicznym, hurtowym oraz nowoczesnym. Aktualnie jest odpowiedzialny za bezpośrednią współpracę z kluczowymi klientami w kanale stacji benzynowych. W pracy wysoko ceni zaufanie i szczerłość. Buduje i utrzymuje długotrwałe relacje z klientami oraz pozytywną atmosferę. Prywatnie szczęśliwy mąż oraz ojciec dwójki dzieci. Pasjonat piłki nożnej.

KATEGORIA



Menedżer Zespołu Sprzedaży w Banku

Joanna Kolmas

BNP Paribas Bank Polska S.A.



Absolwentka Akademii Ekonomicznej w Krakowie. Od 2012 roku w BNP Paribas Bank Polska SA na stanowisku Dyrektora Centrum Doradczego w Gdańsku. Od 16 lat buduje i zarządza kreatywnymi zespołami sprzedażowymi nastawionymi na sukces. Laureatka nagrody „Gwiazdy Sprzedaży 2022”, Lider Szlachetnej Paczki. Ceni sobie pracowitych ludzi, zaangażowanie i poczucie humoru. Prywatnie jest mamą dwójki nastolatków, z którymi aktywnie spędza każdą wolną chwilę. Miłośniczka salsy i Hiszpanii. Jeśli już znajdzie wolny czas, to na projektowanie ubioru, wnetrz i malarstwo.

Marzena Drutel

Bank Millennium



Od przeszło 26 lat związana z bankowością, w tym od 16 lat z Bankiem Millennium S.A., gdzie aktualnie pełni funkcję Dyrektora Oddziału w Jeleniej Górze. Praca jako menedżer gwarantuje jej ciągłe doskonalenie swoich umiejętności, poszerzanie horyzontów, dbanie o swój rozwój oraz rozwój członków zespołu. Jest pasjonatką, pozytywnie nastawioną do życia. Lubi swoją pracę, a największą satysfakcję sprawia jej zadowolenie klientów, współpracowników i przełożonych.

Joanna Wielgosz

Bank Millennium



Z Bankiem Millennium związana od ponad 4 lat, jako kierująca zespołem sprzedażowym w Wydziale Sprzedaży i Utrzymania w Departamencie Bankowości Bezpośredniej. W pracy ceni profesjonalizm oraz dążenie do celu do samego końca. Z sukcesami prowadzi zespół, skupiony na wspólnym celu, przy jednoczesnym utrzymaniu wysokiego standardu obsługi klienta. Prywatnie uwielbia podróżować i spędzać czas ze swoim psem Baksem.

Andrzej Słota

Bank Millennium



Menedżer oddziału związany z bankowością od 12 lat. Silnie skoncentrowany na budowaniu zespołowości, rozwoju i systematyce wprowadzanych działań. Stale poszukujący innowacji, które pozwalają na osiągnięcie wysokich wyników biznesowych.

Tomasz Konopacki

Bank Millennium



Od 8 lat kieruje oddziałem Banku Millennium S.A. w Piotrkowie Trybunalskim. Jest certyfikowanym trenerem biznesu, oprócz kierowania oddziałem zajmuje się również prowadzeniem szkoleń. Od pięciu lat jest trenerem z zakresu produktów inwestycyjnych. Pogłębianie wiedzy w tym zakresie to jego hobby, a poszukiwanie informacji to dla niego świetny sposób na rozwój kreatywności.

Dawid Węgorowski

Bank Millennium



Od 14 lat jest ściśle związany z bezpośrednią obsługą klienta i sprzedażą. Od 2022 r. zajmuje stanowisko Menedżera w Departamencie Klienta Zamożnego w Banku Millennium. Na co dzień zajmuje się rozwojem osobistym Ekspertów Zdalnej Obsługi Klienta Zamożnego. Największą satysfakcją daje mu wzrost umiejętności i kompetencji ludzi, które przekładają się na ich sukcesy zawodowe. Prywatnie szczęśliwy mąż i ojciec trójki córek.

Joanna Tuszyńska

Bank Millennium



Kieruje Placówką Banku Millennium SA w Kwidzynie. W Banku pracuje ponad 31 lat. Osiąga wysokie wyniki biznesowe i czołowe miejsca w rankingach. Doskonale przygotowana merytorycznie, profesjonalna w działaniu, z nigdy niegasnącym optymizmem.

Dorota Zadora-Bugajska

Bank Millennium



Doświadczenie w bankowości buduje od 10 lat. Obecnie pracuje na stanowisku kierownika placówki detalicznej. Ambicja nie pozwala jej się zatrzymywać, a kluczem do osiągnięcia sukcesów jest silny i zmotywowany zespół.

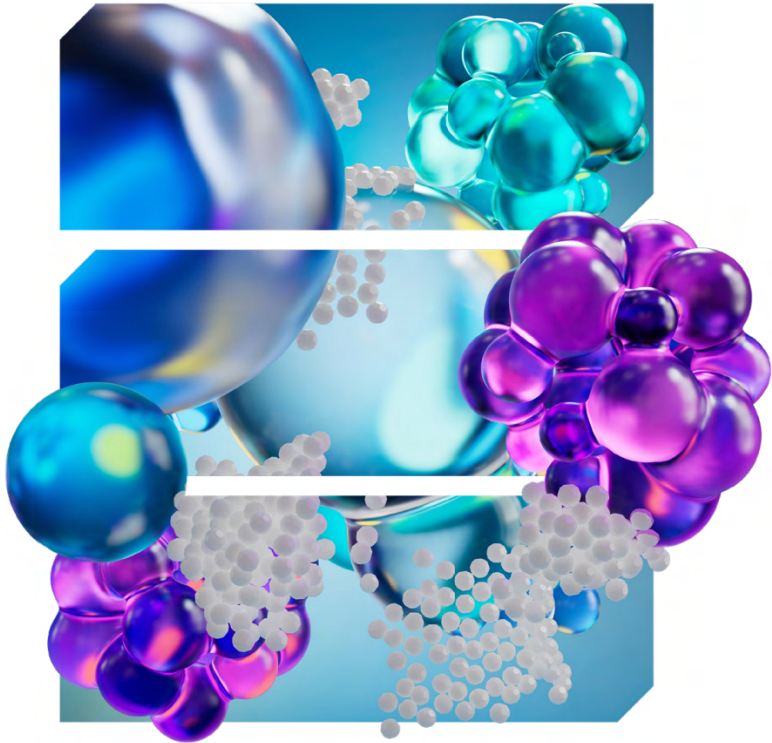
Klaudia Piestrak

Bank Millennium



Swoją przygodę z Bankiem Millennium rozpoczęła w 2018 roku. Jej pasją jest nie tylko osiągnięcie, ale i przewyższanie wyznaczonych celów sprzedażowych. W ciągu sześciu lat pełniła rolę menadżera na zróżnicowanych rynkach. Osiągnięcia w obszarze sprzedaży świadczą o jej zdolności do skutecznego zarządzania i inspirowania zespołu do osiągnięcia doskonałych, etycznych wyników.

Your business.
The world it's part of.
Together.



KEARNEY

REGENERATE

[ken.com/regenerate](https://www.ken.com/regenerate)

Kearney is a leading global management consulting firm. For nearly 100 years, we have been a trusted advisor to C-suites, government bodies, and nonprofit organizations. Our people make us who we are. Driven to be the difference between a big idea and making it happen, we work alongside our clients to regenerate their businesses to create a future that works for everyone.

KATEGORIA



Dyrektor sprzedaży w banku

Eliza Stecko

BNP Paribas Bank Polska S.A.



Absolwentka zarządzania i marketingu na Katolickim Uniwersytecie Lubelskim. Od początku kariery zawodowej związana ze sprzedażą. W bankowości od 18 lat, przeszła przez kolejne szczeble stanowisk doradczych oraz menedżerskich. Aktualnie piastuje stanowisko dyrektora rynku Lublin w Banku BNP Paribas. Do pracy podchodzi z pasją i zaangażowaniem. Stawia na motywację i budowanie zaangażowania zespołów przez ciągłe poszukiwanie nowych, nieszablonowych rozwiązań. W relacjach z klientami najważniejsze są dla niej etyka, troska, otwartość i transparentność.

Bartosz Kloc

Bank Millennium



Od ponad 15 lat pracuje w Banku Millennium, aż 12 lat jest związany z segmentem Affluent. Czterokrotny laureat rankingu Millennium Champions na najlepszego Dyrektora Regionu w Banku Millennium, laureat nagrody Prezesa Banku Millennium oraz nagrody IMPAKT. Absolwent Zarządzania finansami w Wyższej Szkole Ekonomii i Innowacji w Lublinie. Prywatnie tata dwóch synów: Aleksandra i Marcela. Pasjonat piłki nożnej i rynków finansowych.



Maria Kwiatkowska

Bank Millennium

Pracuje w Banku Millennium od ponad 4 lat. Dotychczas pracowała w różnych zespołach, a od roku ma przyjemność prowadzić szkolenia dla sieci banku.



Hubert Garbarczyk

Bank Millennium

Doświadczony specjalista bankowy, specjalizujący się w efektywnej sprzedaży kredytów i inwestycji. Pasja do świata inwestycji nie tylko motywuje go zawodowo, ale również sprawia, że jako trener regionalny przekazuje tę pasję innym, pomagając w rozwijaniu umiejętności finansowych.



Justyna Tekielak

Bank Millennium

Od prawie 3 lat pełni funkcję opiekuna klienta w oddziale Banku Millennium w Chrzanowie. W codziennej pracy szczególną uwagę poświęca jakości obsługi i budowaniu długofalowych relacji z klientami. Jej ogromną pasją jest telemarketing, który jest jednym z narzędzi jej pracy.



Łukasz Jalinnik

Bank Millennium

Nowoczesny Ekspert sprzedaży w tradycyjnym wydaniu. Profesjonalny, kompetentny, wyróżniający się nie tylko etyką, ale i budowaniem relacji z klientami. Posiada doskonałe wyniki biznesowe poparte licznymi wyróżnieniami i wygranymi w konkursach.



Jak sejmik Mazowsza pomaga?

4950
inwestycji*
ze wsparciem
sejmiku

*Dane na 1.10.2023 r.



więcej na mazovia.pl



25^{lat} Mazowsze

KATEGORIA



Menedżer sprzedaży B2B



Piotr Manczur

PGNiG Obrót Detaliczny sp. z o.o.

Absolwent kierunku Mechanika i Budowa Maszyn na Politechnice Wrocławskiej oraz Menedżerskich Studiów Podyplomowych w Wyższej Szkole Bankowej we Wrocławiu. Od 2007 roku związany z Grupą Kapitałową PGNiG, a obecnie ORLEN. Od początku kariery współpracuje z Klientami z segmentu biznesowego i kluczowego. Na co dzień ma zaszczyt kierować i współpracować ze świetnym zespołem Doradców Klientów Kluczowych. W pracy koncentruje się na realizowaniu otrzymanych celów. Wolny czas spędza aktywnie, jego pasją jest jazda na rowerze.

KATEGORIA



Social Media w Customer Experience / Sales



Joanna Mędrak

Orange Polska

Ekspert Customer Journey w Orange Polska S. A. Od 18 lat związana z obsługą klienta indywidualnego w Orange w różnych kanałach kontaktu. Aktualnie od ponad 5 lat prowadzi oficjalne forum internetowe nasz.orange.pl. Skutecznie skupia użytkowników wokół marki i angażuje inne obszary firmy w aktywność na rzecz społeczności. Prywatnie miłośniczka książek i gier planszowych.



Rafał Baumgart

Bank Millennium

Ma 15 lat doświadczenia w sprzedaży na różnych stanowiskach w Banku. Od 8 lat pełni rolę Dyrektora Regionu. Ceni innowacyjne podejście, a w pracy zawodowej wychodzi z założenia, że nie ma rzeczy niemożliwych. Fan jakości w obsłudze klienta.



Monika Pikos

Totalizator Sportowy

Dyrektor Oddziału w Totalizatorze Sportowym. Absolwentka zarządzania oraz ekonomii globalnej i menedżerskiej na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu. Obecnie uczestniczka Executive MBA. Od początku kariery zawodowej związana ze sprzedażą i marketingiem. Jej zespół wyróżnia się ponadprzeciętnymi wynikami sprzedażowymi, ponadto jest zaangażowany w różne akcje charytatywne. Motto zespołu to: „Wygrywamy Razem”. Prywatnie miłośniczka sportów wodnych.



Michał Klimkowski

Bank Millennium

W branży bankowej pracuje od 22 lat, w tym w Banku Millennium od 12. Od 6 lat zajmuje stanowisko Dyrektora Regionu. Reprezentuje Makroregion Północny.



Grażyna Smolińska

Orange Polska

Od początku swojej przygody zawodowej związana z Orange Polska S.A., od 9 lat na stanowisku kierowniczym. W pracy stawia na profesjonalną i etyczną obsługę klienta, opartą przede wszystkim na budowaniu długotrwałych relacji. Osiąga ponadprzeciętne wyniki sprzedażowe, a dodatkowo wraz z zespołem angażuje się w akcje na rzecz Fundacji Orange. Słynie z tego, że zarówno w pracy jak i w życiu prywatnym zaraża wszystkich wokół siebie śmiechem i optymizmem.



TECHNICZNA OBSŁUGA EVENTÓW

- gale
- kongresy
- wydarzenia outdoorowe



BRILL AV MEDIA

STAŁE INSTALACJE AV

- systemy wideokonferencyjne
- systemy rezerwacji
- digital signage



www.brill.pl

Elżbieta Rzycznik

PGNiG Obrót Detaliczny sp. z o.o.



Absolwentka AGH w Krakowie. Z PGNiG związana od początku swojej kariery zawodowej, a w biurze obsługi klienta Kraków Krowodrza pełni funkcję kierownika od 2011 roku. W zespole ceni sobie pracowitość, uczciwość i kreatywność, a także profesjonalizm. Szczególną wagę przykładają do umiejętności i chęci współpracy, gdyż wierzy, że na każdy sukces pracujemy zespołowo. Prywatnie lubi czytać i spędzać aktywnie czas na jeździe na rowerze oraz wycieczkach górskich.

Renata Derlukiewicz

Bank Millennium



Od 15 lat menedżer w Banku Millennium. Posiada ponad 25 letnie doświadczenie zawodowe w biznesie, zarządzaniu i sprzedaży, poparte wieloma sukcesami. Jest zmotywowanym menedżerem z silnym nastawieniem na rozwój i motywację pracowników oraz realizację celów. Buduje skuteczne zespoły w oparciu o najwyższe standardy obsługi i sprzedaży.

Karolina Turczyńska

BNP Paribas Bank Polska S.A.



Przygodę z bankowością rozpoczęła w 2007 roku. Od 4 lat zajmuje stanowisko Kierownika Zespołu Ekspertów Online Klienta Premium w centrali banku w Warszawie. Udowadnia, że najlepsze wyniki osiąga się wówczas, gdy praca jest jednocześnie pasją. Prywatnie fanka dalekich podróży, w szczególności Australii. Miłośniczka sportu tradycyjnego: roweru, squasha, tenisa, nart, yogi, jak i ekstremalnego: skoków ze spadochronu, paralotniarstwa, nurkowania głębinowego.

KATEGORIA



Trener sprzedaży

Anna Sołtysiak-Głuszyńska

Kompania Piwowarska



Od 16 lat związana zawodowo z Kompanią Piwowarską S.A. Aktualnie na stanowisku managera ds. rozwoju umiejętności łączy w codziennej pracy wiedzę marketingową, doświadczenie rynkowe i praktyczne elementy wywodzące się z dziedziny rozwoju i edukacji dorosłych. Prowadzi kluczowe projekty rozwojowe, tworząc jednocześnie inspirujące środowisko pracy, w którym stawia sobie i zespołom ambitne wyzwania. Prywatnie ma szczęście być mamą dwójki cudownych dzieci, z którymi dzieli pasję do książek i ogrodu.

KATEGORIA



Customer Experience Sales Support / Data and Analysis Support

Elżbieta Raczyńska-Wójtowicz

Totalizator Sportowy



Kierownik Działu Wsparcia Sprzedaży. Ze spółką Totalizator Sportowy związana od ponad czterech lat. W swojej pracy kieruje się zasadą, że zmiany są jedyną pewną rzeczą. Stawia na osiągnięcie celów, budując zaangażowanie wśród swoich współpracowników. Za swój największy sukces uważa ciągły rozwój, poznawanie nowych ludzi i usprawnianie procesów. Ma duże poczucie humoru, a prywatnie lubi ćwiczyć balet.

Szymon Czerwiński

Kompania Piwowarska



Absolwent Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu. Od 11 lat związany z liderem kategorii piwo w Polsce, Kompanią Piwowarską w dziale wsparcia i rozwoju sprzedaży. Obecnie pełniący stanowisko Kierownika Analiz Biznesowych w strukturach Analitycznego Wsparcia Sprzedaży odpowiadający za tworzenie, wdrażanie i nadzór nad realizacją procesów raportowania i analiz w Dziale Komercyjnym, wspieranie procesu planowania i prognozowania sprzedaży, a także kreowanie procesów biznesowych wpływających na funkcjonowanie Działu Komercyjnego poprzez identyfikację i wdrażanie najlepszych praktyk biznesowych. Prywatnie pasjonat włoskiej motoryzacji i kuchni, miłośnik podróży motocyklowych i entuzjasta fotografii.



Dorota Łyjak

Bank Millennium



Ekspert w Zespole Zarządzania Ruchem w Wydziale Contact Center w Departamencie Bankowości Bezpośredniej. Pracę w Banku Millennium rozpoczęła w 2016 r. na stanowisku konsultanta ds. obsługi klienta. W kolejnych latach zdobywała doświadczenie w zespole odpowiedzialnym za zarządzanie infolinią. W pracy wyróżnia ją skuteczność w działaniu, sumienność i ponadprzeciętne zaangażowanie. Lubi wyzwania, traktuje je jako możliwość rozwoju i motywację do szukania rozwiązań.

KATEGORIA



Przedstawiciel handlowy B2B

Agnieszka Kubicka

PGNiG Obrót Detaliczny sp. z o.o.



Z firmą PGNiG Obrót Detaliczny Sp z o.o jest związana od ponad 6 lat. W pracy ceni sobie uczciwość, profesjonalizm, współpracę oraz zaufanie. Zbudowane relacje z klientami są dla niej kluczowe. Prywatnie właścicielka 5-letniego Cocker Spaniela Angielskiego. Interesuje się behawioryzmem. Jej motto to: „Jesteś odpowiedzialny, za to co oswoiłeś”.



Daniel Stańczuk

PGNiG Obrót Detaliczny sp. z o.o.

Dyrektor Biura Contact Center w PGNiG Obrót Detaliczny. Od ponad 20 lat związany z obsługą klienta i sprzedażą. Doświadczenie zdobywał w branżach: telekomunikacyjnej, e-commerce oraz IT. Skuteczny lider nastawiony na rozwój, współpracę i ciągłe doskonalenie. Prywatnie koszykarz amator i fan NBA.



Dorota Wiecech

Orange Polska

Od 20 lat pracuje dla klientów Orange Polska. Jako kierownik wydziału dba z zespołem o to, żeby dawać klientom jak najlepsze doświadczenia z obsługi. Lubi ulepszać, dlatego upraszcza język komunikacji w Orange jako konsultantka prostego języka i działa w projektach, które rozwijają umiejętności kadry. Prywatnie uwielbia Bałtyk zimą oraz kota, siatkówkę i książki przez cały rok.



Renata Budniak

PGNiG Obrót Detaliczny sp. z o.o.

Od 17 lat jest związana z PGNiG, zajmuje się obsługą klienta indywidualnego. Od 10 lat pełni funkcję Kierownika Sekcji Zgłoszeń i Reklamacji. Pracuje zarówno samodzielnie, jak i w zespole. Stawia ambitne wyzwania zawodowe - przy ich realizacji są zdobywane nowe umiejętności. Prywatnie babcia czwórki wnuków, miłośniczka spędzania wspólnie czasu w otoczeniu przyrody.



Magdalena Kumor

Netia S.A.

Z wykształcenia politolog i BHP-owiec. W Netii pracuje od 12 lat. Swoją współpracę rozpoczęła na stanowisku Konsultanta Telesprzedaży. Obecnie Koordynatorka w Dziale Wsparcia Telesprzedaży. Jej zespół wspiera również Dział POS (Punkty Obsługi Sprzedaży) oraz Dział D2D (sprzedaż poprzez bezpośredni kontakt z klientem poza biurem). Prywatnie mama nastoletniego syna.





Natalia Marciszyn

Orange Polska

Od 8 lat związana z Orange Polska. Obecnie zajmuje stanowisko Starszej Specjalistki ds. Obsługi i Sprzedaży. Ceni sobie szczerą, otwartą komunikację i współpracę. Wyróżnia się determinacją do osiągnięcia założonego celu oraz chęcią doskonalenia technik usługowych. Z przyjemnością pomaga innym. Prywatnie miłośniczka podróży, lubi czytać książki i oglądać filmy.



Katarzyna Kozikowska

Orange Polska

Starsza Specjalistka ds. Obsługi i Sprzedaży. Ze sprzedażą w Orange związana od 9 lat. Dąży do wprowadzenia pozytywnych zmian w codziennym życiu swoich klientów, dostarczając im obsługę najwyższej jakości. Wielokrotnie odniosła sukcesy na polu sprzedażowym. Wspiera współpracowników i podejmuje działania w celu udogodnienia środowiska pracy. Prywatnie miłośniczka kotów i podróży.

KATEGORIA



Customer Experience Manager

Agnieszka Kozieł

Netia S.A.



Kierownik Wsparcia i Efektywności Telesprzedaży. Od 25 lat w branży telekomunikacyjnej. Zaczynała od pracy w Biurze Obsługi Klienta, w kolejnych latach zarządzała Sprzedażą i Utrzymaniem Klienta. Dziś swoim doświadczeniem poprzez zarządzanie zespołem profesjonalistów, tworzy procesy i projekty mające na celu efektywną realizację wyników sprzedaży. Codziennie udowadnia, że jej największą pasją są relacje z ludźmi.

KATEGORIA



Dyrektor sprzedaży

Katarzyna Grymowicz

PGNiG Obrót Detaliczny sp. z o.o.



Menedżerka z wieloletnim stażem w sprzedaży i obsłudze klienta. Karierę kierowniczą rozwijała w finansach i bankowości detalicznej, tworząc od podstaw placówki obsługi klienta indywidualnego. Od 2017 roku związana z branżą energetyczną, obecnie zarządza Zabrzeńskim Obszarem Sprzedaży w PGNiG OD. Z powodzeniem realizuje powierzone zadania sprzedażowe - zawsze powyżej oczekiwań. Gdyby zapytać, co lubi najbardziej, bez wahania odpowie, że zmianę!

Barbara Gawrońska

PGNiG Obrót Detaliczny sp. z o.o.



Absolwentka Akademii Ekonomicznej w Krakowie, z grupą kapitałową PGNiG związana od ponad 16 lat. Początkowo w pionie ekonomicznym, w którym była kierownikiem Działu Kontrolingu, następnie w pionie handlowym, w którym od 2014 rok pełni funkcję Dyrektora Sprzedaży. Posiada ponad 25 letnie doświadczenie zawodowe w zarządzaniu obsługą klienta i sprzedażą. Prywatnie lubi spędzać czas z rodziną i przyjaciółmi: podróżując, ćwicząc i wypoczywając z dobrą lekturą.



Zautomatyzuj procesy: sprzedażowe, organizacyjne, rekrutacyjne i in.

Dzięki platformie
no-code

Poznaj możliwości na:
qalcwise.com

 **no-code**
business
applications ...



Kamil Jakóbiak

OTOMOTO PAY



Dyrektor Sprzedaży w spółce Carsmile, działający w ramach projektu fin-techowego OTOMOTO PAY, który finansuje zakup samochodów w 100% online. Od 12 lat nieprzerwanie związany ze sprzedażą, posiada 10-letnie doświadczenie w branży finansowej. Jego głównym obszarem aktywności zawodowej jest tworzenie od podstaw Zespołów Sprzedaży dla start-upowych projektów. Zawodowo interesuje się również nowoczesnymi technologiami, które mogą znaleźć zastosowanie w obszarze sprzedaży. Prywatnie ojciec dwóch córek.

Artur Przybylski

PGNiG Obrót Detaliczny sp. z o.o.



Absolwent Wydziału Nauk Społecznych Uniwersytetu Opolskiego na specjalizacji Socjologia Biznesu. Posiada ponad kilkunastoletnie doświadczenie pracy w międzynarodowych korporacjach w obszarze zarządzania sprzedażą i obsługą klienta w segmencie B2C i B2B. W pracy najbardziej ceni: otwartość na szukanie rozwiązań, dzielenie się wiedzą własną oraz czerpanie z doświadczeń innych, realizowanie celów w sposób planowy i mierzalny. Po pracy lubi koncerty, muzykę alternatywną i literaturę faktu.

Renata Pawłowska-Maciak

Polski Holding Hotelowy



Dyrektorka Pionu Handlowego w Grupie Polskiego Holdingu Hotelowego – największej grupie hotelarskiej wyłącznie z polskim kapitałem. Odpowiada za sprzedaż, marketing i zrównoważony rozwój. Liderka, która potrafi zmotywować swój zespół i ciężko pracuje razem ze swoją ekipą, osiągając rekordowe wyniki w branży. W 2023 r. wprowadziła na rynek nową polską markę sieci hoteli i obiektów – Halo. Kocha fitness i weekendowe wypady na Warmię.



Alicja Stachowicz

Millennium



Od początku swojej kariery zawodowej związana z sektorem bankowym. Dyrektor Regionalny Franczyzy banku Millennium z ponad 14-letnim doświadczeniem w zarządzaniu sprzedażą i jakością. Zaangażowana i kreatywna, autorka wielu inicjatyw i innowacji dla sieci franczyzowej. Pełna pozytywnej energii pasjonatka zdrowej komunikacji. W swojej pracy nastawiona jest na budowanie dobrej atmosfery, profesjonalizm i wzajemny szacunek.

Piotr Mrocza

Totalizator Sportowy



Od siedmiu lat Kierownik Regionu Sieci Własnej i Agencji w Spółce Totalizator Sportowy. W pracy stawia na wartości etyczne: uczciwość, rzetelność, sprawiedliwość, odpowiedzialność i szacunek. Absolwent historii i zarządzania. Wielki miłośnik zwierząt, opiekun bezdomnych kotów.

Patrycja Kwiecień

Netia S.A.



Przez ostatnie 10 lat skupia swoją działalność w obszarze telekomunikacji. Od 2017 roku pełni rolę Menedżera Sprzedaży i Obsługi Klienta w Netia S.A., zarządzając własnym zespołem sprzedażowym. Jej zaangażowanie i determinacja stanowią dowód, że zawsze istnieje sposób na osiągnięcie celu - wystarczy tylko mieć pomysł i konsekwentnie dążyć do celu. Wyróżnia się ogromną motywacją do osiągania wyników na najwyższym poziomie. Jest matką 8-latkę i zodiakalną Wagą, która kocha polskie morze.

Mateusz Wicha

OEX Cursor S.A.



Związany z OEX Cursor od 2017 roku. W firmie przeszedł przez wszystkie szczeble rozwoju, od stanowiska juniora do obecnego, czyli Account Menedżera. Ekspert promotional trade marketingu w skali ogólnopolskiej. Z powodzeniem realizuje projekty ambasadorów marek w modelu end2end: począwszy od koncepcji, poprzez rekrutację, onboarding, logistykę, skończywszy na nadzorze nad prawidłowością rozliczeń fiskalnych.

Arkadiusz Roguski

Netia S.A.



Kierownik Telesprzedaży i Utrzymania Klienta w NETIA S.A. Jest głęboko przekonany, że kluczowym elementem sukcesu organizacji jest zaangażowanie i motywacja zespołu, dlatego priorytetowo traktuje rozwijanie potencjału każdego członka grupy. Jest szczególnie dumny z osiągnięć sprzedażowych swoich zespołów, które wyróżniają się ponadprzeciętnymi wynikami. Poza obszarem zawodowym, znajduje radość w jeździe rowerem oraz zimowym szaleństwie na nartach.

Michał Lech

Totalizator Sportowy



Przygodę z handlem rozpoczął 20 lat temu. W krótkim czasie zorientował się, że praca w sprzedaży jest tym, w czym chciałby się realizować. W 2018 roku dostał szansę poprowadzić zespół jako Kierownik Regionu Sprzedaży, którą wciąż z przyjemnością realizuje. Uwielbia dzielić się doświadczeniem i obserwować sukcesy, które odnoszą jego przedstawiciele.

Marcin Nowicki

Netia S.A.



Menedżer sprzedaży z ponad 20-letnim doświadczeniem w strukturach sprzedażowych, o bardzo dobrej znajomości rynku usług dla klientów B2C/B2B. Wypracował skuteczne metody zarządzania dużymi zespołami sprzedażowymi, również rozproszonymi, a także skuteczne metody motywowania do osiągania celów. Ma na swoim koncie wiele sukcesów i osiągnięć. Jego zainteresowania to piłka nożna, lektura fachowa oraz szeroko rozumiany świat wina.

Paweł Plewnia

Orange Polska



Od początku kariery zawodowej związany ze sprzedażą. Od 2007 roku z branżą telekomunikacyjną (Orange Polska), gdzie zarządzał wieloma zespołami sprzedaży. Aktualnie pracuje na stanowisku Dystrykt Menedżera, gdzie z dużymi sukcesami prowadzi swój zespół przez kolejne wyzwania. Jest liderem, który stawia na komunikację i zaufanie, ceni odwagę i skuteczność w działaniu. Prywatnie lubi podróżować.



PASJA Grupa Dobrych Trenerów jest firmą szkoleniową, realizującą projekty z zakresu sprzedaży, zarządzania, obsługi klientów, HR, Team-buildingu i konsultingu.

W projektowaniu i realizacji zajęć stosujemy metody aktywne, które polegają na uczeniu się przez doświadczenie. Proponujemy Uczestnikom szkoleń gry i studia przypadków, zadania symulacyjne oraz inne aktywne formy treningu. Pozwalają one w najbardziej efektywny sposób rozwijać odpowiednie grupy kompetencji.

Zadowolenie Klienta jest naszym priorytetem, a możliwość towarzyszenia mu w drodze do sukcesu najwyższym wyróżnieniem! Zapraszamy do zapoznania się z naszą ofertą, mając nadzieję, że będziemy mogli podzielić się z Państwem naszym doświadczeniem i wiedzą.

www.pasja.edu.pl



Katarzyna Durbajło-Andracka

BNP Paribas Bank Polska S.A.



Dyrektorka Departamentu Zarządzania Segmentem Klientów Indywidualnych. Skuteczna menedżerka z 30-letnim, bogatym doświadczeniem w pracy i zarządzaniu dużą siecią oddziałów detalicznych, zdobytą w PKO BP, ING, BNP Paribas. Kreatywna i innowacyjna w podejściu do zdobywania klientów i rozwijania biznesu, z licznymi sukcesami w sprzedaży i nagrodami. Od trzech lat babcia zakochana w swoim wnuku Grzesiu i podróżniczka. Jej celem jest zobaczenie 7 cudów świata.

Magdalena Kowalczyk

Orange Polska



Kierownik Sekcji Obsługi i Sprzedaży w Radomiu. Pracuje w Orange blisko 20 lat, a od 10 na stanowisku kierownika. Na co dzień wraz z zespołem rozwija projekt obsługi Klienta Orange Love. Łączy dobro biznesowe firmy i zadowolenie Klienta, a jakość obsługi zawsze stawia na pierwszym miejscu.

Liliana Stokłosa

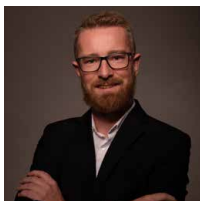
PGNiG Obrót Detaliczny sp. z o.o.



Od początku kariery zawodowej pracuje w strukturach PGNiG w obszarze obsługi klienta. Obecnie zajmuje stanowisko Kierownika Sekcji Zgłoszeń i Reklamacji 2. Jako lider Zespołu osiąga jedne z największych wyników efektywnościowych w całym Dziale, przy zachowaniu wysokiego poziomu jakości. Rodzina to jej największy skarb. Aktywna na szlakach rowerowych, a zimą na stokach narciarskich.

Paweł Cybulski

Orange Polska



Od 17 lat związany z rynkiem telekomunikacyjnym na stanowiskach dotyczących zaawansowanej, technicznej obsługi klienta. Od 2021 spełnia się jako Kierownik Sekcji Obsługi i Sprzedaży w Orange Polska. W codziennej pracy stawia na współpracę zbudowaną na zaufaniu, etyce oraz szczerzej i otwartej komunikacji. Wraz z zespołem odważnie inicjuje zmiany i uproszczenia, poparte sukcesami oraz ponadprzeciętnymi wynikami. W wolnym czasie zajmują go rower i wycieczki górskie.



Marcin Baborski



BNP Paribas Bank Polska S.A.

Z bankowością jest związany od 13 lat, a przez większość tego okresu z bankiem BNP Paribas Bank Polska S.A. Swoje pierwsze kroki stawiał jako Doradca Klienta Biznesowego, dzięki ponadprzeciętnym wynikom sprzedażowym awansował na stanowisko Specjalisty ds. Małych Przedsiębiorstw, od 9 lat zajmuje stanowiska menedżerskie. Na co dzień ważne są dla niego: szczerłość, zaufanie, otwartość, transparentność, współpraca, na których buduje efektywność swojego zespołu. Prywatnie lubi aktywnie spędzać czas zimą na snowboardzie, latem na podróżach małych i dużych.

Tomasz Staszczuk



OEX Cursor S.A.

Doświadczony menedżer, specjalizujący się w efektywnym zarządzaniu dedykowanymi projektami sprzedażowymi i merchandisingowymi. Bogate doświadczenie obejmuje skuteczną współpracę z klientami, strategiczne podejście do projektów oraz nieustanne dążenie do osiągnięcia celów biznesowych. Posiada szeroką wiedzę branżową, umiejętności analitycznego, szybkiego podejmowania decyzji oraz naturalne zdolności do skutecznego przewidywania i rozwiązywania problemów.

Kaja Jarmuszewska



Kompania Piwowarska

Absolwentka Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie. Z Kompanią Piwowarską związana zawodowo od 2016 roku, w obszarze Trade Marketingu. Jako Customer Activation Manager aktywnie wspiera strategię marek w kanale zorganizowanym. W codziennej pracy kieruje się zasadą „jeśli możesz zrobić coś lepiej/ inaczej – znajdź to”. Prywatnie uwielbia podróże i aktywne spędzanie czasu.

Paweł Lipka



Netia S.A.

Swoją przygodę w strukturach Netii rozpoczął 5 lat temu jako konsultant telesprzedaży. Od początku kariery zawodowej wykazuje ogromne chęci rozwoju i samorealizacji. Obecnie dzięki zebranych doświadczeniom szlifuje procesy sprzedażowo-obslugowe. Każdego miesiąca udowadnia, że cele są dla niego priorytetem. W życiu prywatnym kucharz z zamiłowania, pasjonat muzyki.

KIROV & PARTNERS

PEOPLE · BUSINESS · GROWTH

Nasze flagowe programy rozwojowe

- Transformacja organizacji i kultury organizacyjnej w oparciu o wartości **Spiral Dynamics - Value Match**
- Akademia Negocjacji Budowania Relacji i Kreowania Wartości w Biznesie
- Akademia Świadomego Przywództwa i Współpracy Zespołowej
- Life and Business Energy Management Program
- Life Energy Management – Calligraphy Health System
- Menedżer w roli mentora

Specjalizujemy się w

- Negocjacji w biznesie
- Motywowaniu i budowaniu zaangażowanych zespołów
- Budowaniu świadomego przywództwa
- Zarządzaniu własną energią, stresem i odpornością psychiczną
- Organizacji pracy zdalnej i hybrydowej
- Zarządzaniu różnorodnością
- Badaniu i transformacji kultury organizacyjnej opartej o wartości
- Indywidualnych procesach rozwojowych - mentoring i coaching

Pracujemy w oparciu o narzędzia diagnostyczne

- Value Match®
- FRIS® - Style Myślenia®
- REISS Motivation Profile®
- Facet5®
- 15FQ+®
- LifeEnergyBarometer®
- PCM - Process Communication Model®
- MTQ 48Plus - Odporność Psychiczną
- Talenty Gallupa - StrengthsFinder®

więcej na

www.Kirov.pl LifeEnergy.pl



**LifeEnergy
Barometer®**

LifeEnergyBarometer® to nasze autorskie narzędzie zaprojektowane abyś mógł/a zastanowić się, zmierzyć poziom swojego dobrostanu i otrzymać wskazówki jak podnieść poziom satysfakcji w 7 obszarach swojego życia!

- relacje społeczne
- rozwój osobisty
- satysfakcja z pracy
- poczucie sensu
- równowaga pomiędzy życiem zawodowym i osobistym
- fizjologia
- emocje



BADAMY I WARTOŚCI I KULTURĘ ORGANIZACJI



