**XVI edycja konkursu Polish National Sales Awards**

**KATEGORIA:**

**………………………………………………………………………..**

|  |  |
| --- | --- |
| **Imię** |  |
| **Nazwisko** |  |
| **Adres e-mail** |  |
| **Telefon** |  |
| **Firma** |  |
| **Stanowisko** |  |
| **NIP Firmy** |  |

**Prosimy opisać w skrócie aktualne środowisko pracy oraz otoczenie zawodowe, zajmowane miejsce w strukturze organizacji oraz zakres obowiązków.**

|  |
| --- |
|  |

**Jakie były Państwa cele biznesowe w ostatnim pełnym roku obrachunkowym oraz w jakim stopniu zostały one osiągnięte? (np: cele sprzedażowe** **wolumen sprzedaży, dzienny wolumen sprzedaży, udział rynkowy, średni etc. lub customer experience, średni poziom rezygnacji tzw. churn rate, Net Promotor Score, Time to resolution etc.). Prosimy o podanie wybranych wskaźników w odniesieniu do najważniejszych konkurentów. Jakie cele były stawiane bezpośrednio Pani/Panu?**

|  |
| --- |
|  |

**Prosimy o podanie najważniejszych wyzwań, z którymi przyszło się zmierzyć w roku 2022 w celu realizacji wyznaczonych celów. Jakie działania zostały podjęte, aby skutecznie stawić czoła wyzwaniom oraz zrealizować cele biznesowe i osiągnąć sukces? Proszę scharakteryzować podjęte działania oraz uzyskane wskaźniki, wyniki, kluczowe czynniki sukcesu.**

|  |
| --- |
|  |

**Jakie kreatywne i innowacyjne elementy miały podjęte przez Panią/Pana działania, które skutecznie stawiły czoła wyzwaniom oraz pozwoliły zrealizować cele biznesowe i osiągnąć sukces? Prosimy o podanie konkretnych przykładów.**

|  |
| --- |
|  |

**Jakie elementy pracy zespołowej przesądziły o sukcesie działań? (elementy współpracy, komunikacji w zespole, przepływ informacji etc.). Prosimy o podanie konkretnych przykładów.**

|  |
| --- |
|  |

**Jakie działania podjął Pan/Pani w celu samorozwoju i doskonalenia? (np: szkolenia)?**

|  |
| --- |
|  |

**Prosimy wymienić aspekty etyki istotne z punktu widzenia Pana/Pani pozycji oraz opisać jak zostały uwzględnione w Pana/Pani działaniach? (np: kodeks etyczny, wyznawane i przestrzegane wartości, zasady, którymi kierują się Państwo w swojej pracy, relacjach z klientami lub w zarządzaniu).**

|  |
| --- |
|  |

**Jakie działania zostały podjęte w celu angażowania interesariuszy do realizowanych przez Panią/Pana celów? (czyli osoby, które nie są bezpośrednio zaangażowane w projekt, ale są zainteresowane jego pozytywnym wynikiem : np. współpracownicy, udziałowcy, klienci, dostawcy, społeczności lokalne, inne działy w firmie, organizacji branżowych). Prosimy o podanie konkretnych przykładów zaangażowania w Państwa prace stron trzecich.**

|  |
| --- |
|  |

**Jak zespół przez Pana/Panią kierowany jest motywowany, wspierany i wynagradzany?   
(nie dotyczy jeśli nie zarządzasz zespołem)**

**Co jest najbardziej motywujące dla Pana/Pani?**

|  |
| --- |
|  |

**Prosimy o krótkie podsumowanie przedstawionych wcześniej działań, dzięki którym odnieśli Państwo sukces. Prosimy o podanie 3 powodów, dlaczego właśnie Pan/Pani powinien/na zostać laureatem konkursu PNSA.**

|  |
| --- |
|  |