



# **XVI EDYCJA KONKURSU**

Polish National Sales Awards

---

## PATRONAT HONOROWY

PATRON HONOROWY:



Marszałek  
Województwa Mazowieckiego

25<sup>lecie</sup> Mazowsze

AUDYTOR PROCESU

PARTNER GALI

PARTNER TECHNOLOGICZNY

KEARNEY

RENAISSANCE®  
WARSAW AIRPORT HOTEL

qalcwise

## PATRONAT STRATEGICZNY

WZ Wydział Zarządzania  
Uniwersytet Warszawski

FOR FORUM  
GOSPODARSTWA  
ROZWOJU

AKADEMIA LIDEREK  
HENRYKI BUCHNIAREZ  
BARDZIEJ WYBIERAJ

THINKTANK

ICAN  
MIT Sloan

entre  
Komisja Europejska  
Fundacja Przedsiębiorczości

## PARTNERZY INSTYTUCJONALNI

british  
polish  
chamber  
of commerce

LEWIATAN



ZPP

Business  
Centre  
Club

pasja  
www.pasja.edu.pl

ZWIĄZEK BANKÓW POLSKICH

questus



PTE  
Polskie  
Towarzystwo  
Ekonomiczne

KIROV & PARTNERS  
PEOPLE · BUSINESS · GROWTH

PSSB  
Polskie  
Stowarzyszenie  
Sprzedaży  
Bezpośredniej

PRACODAWCY RP

## PARTNERZY MEDIALNI

WH | WIADOMOŚCI  
HANDLOWE

MANAGER  
REPORT

MARKETER+

BiznesTuba  
Warte nagłoszenia  
biznestuba.pl

LIDERZY  
INNOWACYJNOŚCI

BIUROSTYK  
BUSINESS  
WOMAN & life

VIP MAGAZYN

kie  
klub integracji

Magazyn Instytutu Biznesu  
przedsiębiorcy@eu

wprost



1. Historia i misja PNSA .....	04
2. Kapituła Nagrody .....	06
3. Kapituła Sędziowska .....	07
4. List od Kapituły Sędziowskiej .....	08
5. Komisja Sędziowska XVI edycji konkursu PNSA .....	10
6. Finaliści XVI edycji PNSA .....	14
• Sprzedawca w Punkcie Sprzedaży .....	16
• Przedstawiciel Handlowy .....	17
• Telesprzedaż .....	17
• Menedżer Sprzedaży .....	20
• Dyrektor Sprzedaży .....	22
• Zespół Sprzedaży .....	25
• Innowator technologiczny w Customer Experience/Sales .....	27
• Menedżer ds. Obsługi Klienta .....	28
• Zespół Obsługi Klienta .....	30
• Trener Sprzedaży .....	32
• Innowacje w Dziedzinie Sprzedaży .....	33
• Menedżer Sprzedaży e-commerce i Digital .....	35
• Customer Experience Sales Support / Data and Analysis Support .....	35
• Doradca Klienta w Banku .....	36
• Menedżer Zespołu Sprzedaży w Banku .....	40
• Dyrektor Sprzedaży w Banku .....	43

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

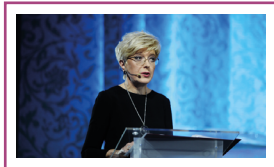
ul. Ekologiczna 16/28  
Warszawa 02-798

e-mail: [biuro@pnsa.pl](mailto:biuro@pnsa.pl)

tel: +48 22 853 56 22

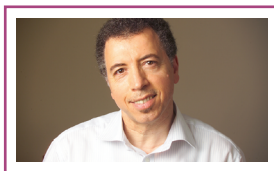
[www.pnsa.pl](http://www.pnsa.pl)





## **Elżbieta Pełka**

Prezeska 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 E. Fourali**

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 nieprawdziwych 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 doradcza 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

sie istotne dla menedżerów ze względu na tu i teraz konkretnego biznesu, takie jak motywowanie pracowników do osiągnięcia 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 osiągnięcia 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.

Dokonyując analizy Polish National Sales Awards, na pewno patrzymy 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 osadzonemu założeniu strategicznemu, 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.

Osiągnięcie 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.

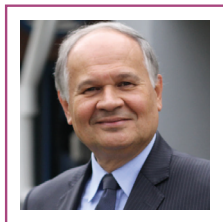
Podkreślamy też, że PNSA udało się zbudować jeden z największych kapitałów społecznych w Polsce, co jest możliwe dzięki zaangażowaniu różnych grup społecznych w przedsięwzięcie.

# KAPITUŁA NAGRODY



**Prof. Andrzej Blikle**

Polski informatyk i przedsiębiorca



**Prof. dr hab. Lechośław Garbarski**

Akademia im. Leona Koźmińskiego



**Nikolay Kirov**

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



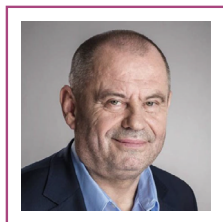
**Dr hab. Robert Koziełski, Prof. UŁ**

Uniwersytet Łódzki



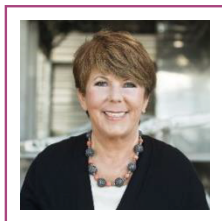
**Prof. dr hab. Jacek P. Męcina**

Konfederacja Lewiatan



**Prof. dr hab. Alojzy Z. Nowak**

Rektor Uniwersytetu Warszawskiego



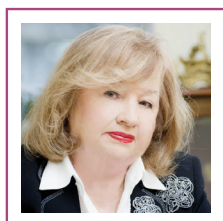
**Solange Olszewska**

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



**Lech Piławski**

Konfederacja Lewiatan



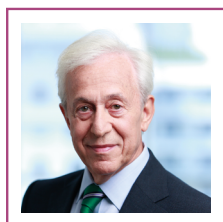
**Anna Podnieńska**

Właściciel i Prezes wielu firm  
w Holdingu Rodziny Podnieńskich



**Dr Maria Schicht**

Ekspertka w dziedzinie promocji, badań  
i storytellingu w turystyce



**Józef Wancer**

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

# KAPITUŁA SĘDZIOWSKA



**Renata Batkiewicz**

Właściciel firmy konsultingowo – szkoleniowej ATAO



**Leszek Hajkowski**

Przedsiębiorca, CEO, doradca strategiczny



**Jarosław Helman**

Chief Commercial Officer, FOTC



**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 Lupa**

A&Lupa Managing Director



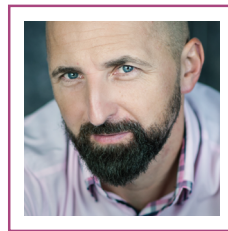
**Dr hab. Mikołaj Pindelski,  
Prof. SGH**

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



**Agnieszka Polska-Kamińska**

Konsultant w Strategy & Results,  
vice-prezes spółki



**Michał Spoczyński**

Dyrektor Departamentu  
Handlowego P4



**Jarosław Witwicki**

Przewodniczący Kapituły Sędziowskiej



**dr Grzegorz Sobecki**

Honorowy członek Kapituły Sędziowskiej

## 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**

HONOROWY CZŁONEK  
KAPITUŁY SĘDZIOWSKIEJ PNSA

**AKADEMIA LIDEREK  
HENRYKI BOCHNIARZ**

**BĄDŹ SOBĄ I WYGRAJ**

*hb.*



**ZAPRASZAMY DO UDZIAŁU  
W NIEZWYKŁEJ PRZYGODZIE!**

- Wyzwania geopolityczne i gospodarcze w XXI wieku
- Zarządzanie i przywództwo oparte na wartościach
- Kobiety i nowe technologie
- Rozwój osobisty
- Znaczenie kultury, sztuki i sportu

**DOŁĄCZ DO NAS**

**AKADEMIALIDEREK.COM**



# KOMISJA SĘDZIOWSKA

## XVI Edycji Konkursu PNSA



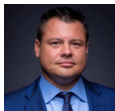
**Tomasz Ambroziak**

Senior Manager, Canal +



**Rafał Baumgart**

Dyrektor Regionalny Bank Millennium



**Jakub Bella**

Doświadczony lider w obszarze zarządzania sprzedażą



**Marcin Bielecki**

Cloud & AI Business Unit Leader, IBM



**Katarzyna Braś**

HR Manager, Grupa Krotoski



**Marcin Brucki**

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



**Maciej Buś**

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



**Dawid Dudek**

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



**Michał Dwulak**

Menedżer ds. D2D w Orange Polska



**Barbara Dymerska**

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



**Rafał Dywan**

Dyrektor Departamentu Bankowości Bezpośredniej, Bank Millennium



**Agnieszka Frąckowiak**

Dyrektor Sprzedaży działu Mobile Communications, LG Electronics Polska



**Anna Karecka**

Praktyk biznesu, coach, mentor



**Przemysław Kostrzewa**

Menedżer Sprzedaży, Instalcompact



**Łukasz Kowalczyk**

Kierownik działu ds. małych przedsiębiorstw, P4



**Paweł Kwiatkowski**

Dyrektor Sprzedaży

**Anna Lankauf**

Starszy Doradca Klienta Kluczowego  
w PGNiG Obrót Detaliczny Sp. z o.o.

**Szymon Marchewa**

Head of Affluent Client Remote  
Service Team

**Sebastian Matysiak**

Krajowy Kierownik Sprzedaży,  
Bionorica

**Marcin Mazur**

Dyrektor Zarządzający, BiVSee

**Anna Mucha**

Psycholog biznesu

**Henryk Mucha**

Menedżer z wieloletnim doświadczeniem  
w zarządzaniu sprzedażą i obsługą klienta  
detalicznego oraz korporacyjnego

**Joanna Mundziel**

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

**Anna Niewodzka**

Prezes Fundacji Wspierania Ekologii  
ECO FOR LIFE

**Leszek Nowak**

Certyfikowany trener IAB Polska

**Krzysztof Pająk**

Koordinator Zespołu Obsługi  
Klientów Zamoznych/Private Banking  
oraz Biznes w Banku Millennium

**Aneta Patyk-Miejrzejewska**

Managerka ds. obsługi klientów  
biznesowych w Kompanii  
Piwowarskiej

**Jacek Pawlak**

Certyfikowany Interim Manager

**Hubert Pełka**

Marketing Director Central and  
Eastern Europe at L'Occitane en  
Provence

**Rafał Piekarski**

Dyrektor komercyjny regionu Północ,  
Orange Polska

**Janusz Pitera**

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

**Paweł Przygodzki**

Niezależny konsultant

**Kamil Radwan**

Dystrykt Manager w Orange Polska

**Tomasz Rochala**

Doświadczony doradca z zakresu  
zarządzania i restrukturyzacji w IT

**Olgierd Rodziewicz-Bielewicz**



### **Katarzyna Rybicka**

Ekspertka zarządzania i strategii



### **Wioleta Ryś**

Wiceprezes Zarządu w Hexa Bank Spółdzielczy



### **Patrycjusz Skakuj**

INTERIM MANAGER/KONSULTANT/  
TRENER i COACH (B2B I B2C)



### **Joanna Skotniczny**

Strateg biznesowy, Trener  
Nowoczesnej Sprzedaży  
i Przywództwa



### **Dariusz Skotniczny**

Corporate Sales Manager



### **Marek Sodolski**

Senior Program Manager, Localsearch  
(Swisscom Directories AG)



### **Michał Sosnowski**

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



### **Krystian Strykowski**

Kierownik Działu Klientów  
Kluczowych w PGNiG Obrót  
Detaliczny sp. z o.o.



### **Agnieszka Szkodzińska**

Dyrektor CB Małych i Średnich  
Przedsiębiorstw, Bank Pekao S.A.



### **Bartłomiej Szuper**

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



### **Paweł Szuplik**

Dyrektor Sprzedaży i Zarządzania  
Partnerami Biznesowymi, Orange  
Polska



### **Karolina Szynalik**

Kierownik Salonu Sprzedaży, Orange  
Polska



### **Krzysztof Świtalski**

COO BOSON ENERGY POLSKA



### **Paweł Tokarski**

Kierownik Działu Klientów  
Kluczowych, PGNiG Obrót Detaliczny  
Sp. z o.o.



### **Grzegorz Wącisz**

Właściciel przedsiębiorstwa z branży  
doradztwa finansowego



### **Violetta Wojtynek**

Dyrektor sprzedaży, Holiday Park &  
Resort



### **Magdalena Zebrzowska**

Kierownik Działu Trenerów  
Wewnętrznych, PGNiG Obrót  
Detaliczny Sp. z o.o.

# WYDZIAŁ ZARZĄDZANIA UNIwersytet Warszawski

Inwestuj w swoją przyszłość!  
Wybierz studia podyplomowe na najlepszej uczelni w Polsce!

AUDYT I KONTROLA  
WEWNĘTRZNA

KIERUNEK  
OGÓLNO MENEDŻERSKI

NEGOCJACJE  
W BIZNESIE

ZARZĄDZANIE  
PROJEKTEM

ZARZĄDZANIE  
NA RYNKU DZIEŁ SZTUKI

ZARZĄDZANIE  
ZASOBAMI LUDZKIMI

[wz.uw.edu.pl/studia-podyplomowe](http://wz.uw.edu.pl/studia-podyplomowe)



# **FINALIŚCI XVI EDYCJI**

---

Mazowsze >> dla straży pożarnych >

# MAZOWSZE



Sandra  
OSP Szczawin Kościelny

Hubert,  
OSP Łęg Przedmiejski

# DZIELNYCH STRAŻAKÓW

**SEJMIK WOJEWÓDZTWA POMAGA  
W ZAKUPIE SPRZĘTU STRAŻACKIEGO**

więcej o programach wsparcia na [mazovia.pl](http://mazovia.pl)

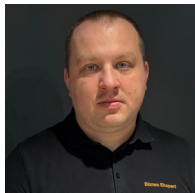


---

### **Dariusz Michalski**

#### **Orange Polska**

W Orange pracuje od ponad 10 lat, pełniąc funkcję Biznes Eksperta. Zajmuje się obsługą klientów firmowych oraz indywidualnych. Pasjonuje się pracą z klientami, co znajduje odzwierciedlenie w jego ponadprzeciętnych wynikach. W wolnym czasie uwielbia czytać książki oraz oglądać dobre seriale i filmy, znajdując w nich zarówno relaks, jak i inspirację.



---

### **Paulina Kanikuła**

#### **Millennium Leasing**

Absolwentka Wydziału Ekonomicznego UMCS w Lublinie, ze specjalizacjami w zarządzaniu oraz finansach i rachunkowości. Od 13 lat rozwija karierę w Millennium Leasing, obecnie jako doradca leasingowy klienta korporacyjnego w oddziale Lublin. Specjalizuje się w analizie potrzeb klientów i doradztwie w zakresie optymalnych rozwiązań leasingowych. Prywatnie żona i mama dwóch synów, ceni aktywny wypoczynek, podróże i zwiedzanie nowych miejsc.





# KATEGORIA



## Przedstawiciel handlowy



### Rafał Bosak

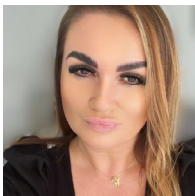
#### Kompania Piwowarska

Od 12 lat działa w branży sprzedaży, zdobywając bogate doświadczenie, które pozwala mu skutecznie odpowiadać na potrzeby klientów i osiągać wyznaczone cele. Cechuje się pogodnym usposobieniem, odwagą i pewnością siebie, które pomagają mu podejmować wyzwania i odnosić sukcesy. W pracy kieruje się uczciwością, a budowanie długofalowych relacji z klientami jest dla niego priorytetem. Uwielbia kontakt z ludźmi, chętnie dzieli się doświadczeniem i wiedzą.

# KATEGORIA



## Telesprzedaż



### Patrycja Gwóź

#### Alior Bank

Od 4 lat związana z Alior Bankiem, a jej przygoda ze sprzedażą trwa od 2014 roku. Z wykształcenia aktorka, ukończyła dwie szkoły aktorskie, grała w serialach i na deskach teatru. Swoją warsztat aktorski wykorzystuje w pracy z klientami, prowadząc rozmowy pełne energii i zaangażowania, które budują trwałe relacje. W wolnym czasie śpiewa i opiekuje się dwoma chihuahua, które wnoszą do jej życia radość. Udowadnia, że aktor w banku może doskonale się odnaleźć.



### Katarzyna Brzezińska-Brudek

#### Alior Bank

Absolwentka Akademii Górnośląskiej im. Wojciecha Korfańtego, z Alior Bankiem związana od 8 lat, obecnie pełni funkcję Menadżera ds. Sprzedaży Cyfrowej. W sprzedaży działa od 2012 roku, a z bankowością od dekady. W pracy ceni relacje i wzajemne zaufanie. Prywatnie pasjonatka podróży, miłośniczka gotowania i osoba, która uwielbia rozbawiać innych.

---

## **Klaudia Matuszyńska**

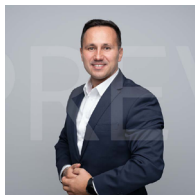


### **Alior Bank**

Od 10 lat związana z Alior Bankiem, obecnie jako Ekspertka ds. Sprzedaży Cyfrowej. Ceni profesjonalizm, otwartą komunikację i relacje z klientami. Specjalizuje się w dostosowywaniu oferty do potrzeb klientów, łącząc nowoczesne technologie z tradycyjnym doradztwem. Z pasją wspiera rozwój zespołu, dzieląc się wiedzą i doświadczeniem. Prywatnie miłośniczka podróży i zwierząt.

---

## **Dawid Szpakowski**

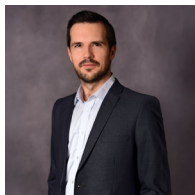


### **Orange Polska**

Od 20 lat skutecznie i z ogromnymi sukcesami zajmuje się obsługą Klienta indywidualnego i sprzedażą usług Firmy Orange Polska. Zapewnia ofertę dopasowaną do potrzeb Klientów. Pomaga przy wyjaśnieniu rachunku, konfiguracji sprzętu, zmianie danych, wyborze odpowiedniej propozycji przy umowie. Chętnie dzieli się swoją wiedzą i doświadczeniem prowadząc w pracy szkolenia. Jego pasje to wypadki rowerowe oraz trekking po górach.

---

## **Łukasz Warowny**



### **Orange Polska**

Związany z branżą telekomunikacyjną i Orange Polska od kilkunastu lat. Obecnie pracuje na stanowisku Głównego Specjalisty ds. Obsługi i Sprzedaży. Ceni sobie szczerść i pozytywne nastawienie jako wartości pomagające w kontaktach i nawiązywaniu relacji. Jest laureatem wielu konkursów, które traktuje jako małe wyzwania. Prywatnie interesuje się motoryzacją i ciekawostkami podróżniczymi.

---

## **Dominika Skłodowska**



### **Bank Millennium**

Pracuje w Banku Millennium jako Ekspert Zdalnej Obsługi Klienta Zamożnego. Od blisko 3 lat współpracuje z kluczowymi klientami banku, dbając o budowanie długotrwałych relacji i wysoką jakość obsługi. Zapewnia indywidualne wsparcie w zakresie rozwiązań oszczędnościowo-inwestycyjnych oraz spraw bieżących. W wolnym czasie relaksuje się z rodziną podczas wycieczek rowerowych.



# Grow your business with the BPCC!

---

The British Polish Chamber of Commerce is a non-governmental organisation dedicated to increasing two-way trade and investment between Poland and the UK. It serves to further the business interests of our members across both countries. In Poland, a key part of our work is to engage with and represent our members in dialogue with the national authorities, with the goal of improving the business environment through the better functioning of its institutions, thereby making Poland a more competitive location for businesses.

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!**



[www.bpcc.org.pl](http://www.bpcc.org.pl)



### Joanna Przyborowska

#### Orange Polska

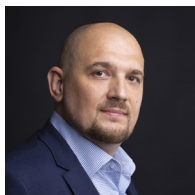
Menadżerka z ponad 20-letnim doświadczeniem w zarządzaniu zespołami sprzedażowymi, związana z Orange Polska od 2004 roku, obecnie jako Dystrykt Menadżerka. Skutecznie motywuje zespół do realizacji ambitnych celów, stawiając na inkluzywność i różnorodność jako klucz do sukcesu. Aktywna wolontariuszka Fundacji Orange, pasjonatka psychologii, która wspiera ją w lepszym rozumieniu ludzi i ich motywacji.



### Michał Ostatek

#### OEX Cursor S.A.

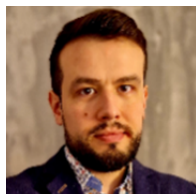
Menadżer sprzedaży z ponad 25-letnim doświadczeniem w handlu. Specjalizuje się w budowaniu skutecznych zespołów sprzedażowych oraz wdrażaniu strategii zwiększających skuteczność sprzedaży. Ambasador marki OEX Cursor S.A oraz Mentor w programie Liderzy dla Liderów Uniwersytetu WSB Merito Warszawa. Prywatnie członek Polskiej Federacji Wędkarstwa Karpiego i Klubu Strzeleckiego ASY.



### Adam Chmielewski

#### Orange Polska

Od początku kariery związany z branżą telekomunikacyjną, zarządzał zespołami sprzedaży bezpośredniej dla największych operatorów w kraju. Od 6 lat w Orange Polska jako Menadżer Sprzedaży Aktywnej, z sukcesami kieruje rozproszoną siecią w modelu agencyjnym. Stawia na współpracę opartą na zaufaniu i otwartej komunikacji. Po pracy spędza czas z rodziną, trenuje bieganie z psem i jeździ konno.



---

## **Katarzyna Kowalewska**

### **Orange Polska**

Od 14 lat związana z Orange Polska, gdzie zdobywała doświadczenie w różnych obszarach firmy. Aktualnie zarządza siecią Sprzedaży Zdalnej. Pasjonuje się szukaniem nowych rozwiązań i nie boi się przełamywać utartych schematów. Stale się kształci i czerpie wiedzę od wspaniałych ludzi, z którymi ma przyjemność pracować i spotykać na swojej drodze. Prywatnie miłośniczka leśnych wędrowek, quadów, paralotni oraz SUP'a

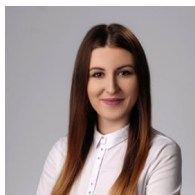


---

## **Klaudia Piestrak**

### **Bank Millennium**

Od 2018 roku rozwija karierę w Banku Millennium jako Manager, zarządzając zespołami na różnych rynkach i realizując ambitne cele biznesowe. Specjalizuje się w budowaniu strategii sprzedażowych, wspieraniu rozwoju pracowników i osiągnięciu wysokich wyników. Pasjonuje się psychologią, co pomaga jej rozumieć potrzeby ludzi i wspierać efektywność zespołów. Łączy swoje zainteresowania z pracą, tworząc środowisko oparte na współpracy i zaufaniu.



---

## **Laura Rosińska**

### **Bank Millennium**

Związana ze sprzedażą od niemal 20 lat, w tym 18 w sektorze bankowym. Od 12 lat z sukcesami zarządza zespołami sprzedażowymi w sieciach bankowych własnych i franczyzowych. Brała udział w rebrandingu Lukas Banku na Credit Agricole Bank Polska w 2011 roku oraz w fuzji Euro Banku i Banku Millennium w 2019 roku, wspierając Partnerów Franczyzowych w procesie zmian. W pracy i życiu kieruje się empatią oraz uważnością na drugiego człowieka.



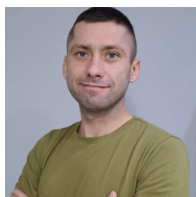
## Patrycja Kwiecień



Netia S.A.

Menadżer sprzedaży w call center z kilkuletnim doświadczeniem, specjalizuje się w zarządzaniu zespołami i optymalizacji procesów sprzedażowych, co przekłada się na wysoką efektywność i realizację celów biznesowych. Łączy analityczne podejście z budowaniem relacji w zespole, motywując współpracowników do rozwoju. Pasjonatka rozwoju osobistego, wspiera swojego 9-letniego syna w jego pasji do piłki nożnej, która daje jej radość i inspirację.

## Patryk Sierant



Netia S.A.

Związany z Netią od 2016 roku, a od marca 2020 pracuje na stanowisku Koordynatora Telesprzedaży. W tym czasie miał i nadal ma okazję poznać wiele wyjątkowych osób. To właśnie dzięki Nim z Grupą wiąże swoją przyszłość zawodową. Prywatnie jest szczęśliwym ojcem 4-letniej Laury. Jest fanem aktywnego spędzania wolnego czasu.

# KATEGORIA



Dyrektor sprzedaży

## Agnieszka Belusiak



OEX Cursor S.A.

Ekspert w obszarze Trade Support oraz Event & Promotional Trade Marketingu. Doświadczona przy kompleksowej obsłudze projektów dla największych międzynarodowych marek. Specjalista w zakresie promocji konsumenckich. Upoważniona do nadzoru nad loteriami promocyjnymi. Od 2005 r. w strukturach Grupy OEX

---

## Hubert Mokrzycki

### Bank Millennium

Z bankowością związany od 17 lat, początkowo w Euro Banku, a po fuzji w Banku Millennium. Obecnie pełni funkcję Dyrektora Regionalnego w Departamencie Bankowości Detalicznej. Z wykształcenia socjolog i psycholog społeczny. W wolnym czasie pasjonuje się gotowaniem, przygotowując potrawy dla bliskich, oraz podróżami, które pozwalają mu na szybkie ładowanie akumulatorów w nieznanych zakątkach przyrody.

---

## Marcin Mąka

### Bank Millennium

Doświadczony manager z wieloletnim stażem w sektorze bankowym, specjalizuje się w sprzedaży produktów finansowych dla klientów firmowych. Lider zorientowany na rozwój pracowników i potrzeby klienta, od 2017 roku pełni funkcję Dyrektora w Departamencie Sprzedaży Produktów Biznesowych w Banku Millennium, z sukcesami budując efektywne zespoły. Absolwent Akademii Ekonomicznej w Krakowie, pasjonat sportu i literatury.

---

## Mateusz Wołoszyn

### Bank Millennium

Od początku kariery zawodowej związany ze sprzedażą, a od 2012 roku z Bankiem Millennium. Zaczynał jako doradca klienta w placówce detalicznej, zdobywając doświadczenie w zarządzaniu zespołami sprzedażowymi. Przez ostatnie 5 lat rozwijał struktury sprzedaży jako Dyrektor Regionalny Bankowości Klienta Zamożnego. Obecnie pełni rolę Dyrektora Zdalnej Bankowości Klienta Zamożnego, odpowiadając za rozwój współpracy z klientami affluent. Pasjonat nowych technologii i motoryzacji.





Co pierwsze?  
Inwestować w AI, czy  
przygotować na nią  
model biznesowy?  
Pomagamy klientom  
łączyć ogień z wodą.

Dowiedz się więcej



KEARNEY



---

### **Martyna Matysiak**

**Netia S.A.**

Od 2,5 roku pełni rolę Koordynatora Zespołu Telesprzedaży w Netii, zarządzając grupą sprzedawców i wdrażając strategie prowadzące do wysokich wyników. Studiuje fizjoterapię na piątym roku i regularnie uprawia sport, głównie kolarstwo i bieganie, co pomaga jej utrzymać równowagę i energię. W pracy i życiu prywatnym dąży do ciągłego rozwoju, wierząc, że sukces wymaga determinacji i pasji w każdym aspekcie.



---

### **Izabela Trapsia**

**Netia S.A.**

Menadżer w Grupie Netia od 5 lat. Jej pasją jest rozwijanie potencjału ludzi, dlatego dużą uwagę przykłada do motywowania i wspierania swojego zespołu w osiągnięciu jak najlepszych wyników. Jest osobą komunikatywną, otwartą na nowe wyzwania i zawsze skoncentrowaną na budowaniu trwałych relacji z zespołem. W wolnych chwilach zajmuje się genealogią i budowaniem drzewa rodzinnego.



---

### **Dariusz Majewski**

**Orange Polska**

Swoją przygodę w sprzedaży rozpoczął w 2001 roku, gdy w Biurach Obsługi Klienta Telekomunikacji Polskiej powstawały Telepunkty. Doświadczenie zdobywał w kilku Salonach Sprzedaży, przechodząc od stanowiska handlowca do menedżera. Obecnie kieruje Salonem Orange w Sochaczewie, zarządzając czteroosobowym zespołem, który osiąga ponadprzeciętne wyniki. Ceni etyczną pracę, skuteczność oraz orientację na wyniki biznesowe.



---

## **Agnieszka Woźniak**

### **Bank Millennium**

Od 13 lat związana z sektorem bankowym, obecnie pełni funkcję Dyrektora Regionalnego w Banku Millennium. W pracy stawia na profesjonalizm i etyczną obsługę klienta, koncentrując się na budowaniu długofalowych relacji. Codzienne wyzwania stanowią dla niej motywację do działania, a optymistyczne nastawienie i uśmiech wyróżniają ją na tle innych.



---

## **Kornela Łuczak**

### **Bank Millennium**

Absolwentka studiów inżynierskich na Akademii Techniczno-Rolniczej w Bydgoszczy oraz magisterskich na Akademii Morskiej w Gdyni. Z branżą finansową związana od 2001 roku, od 2003 pracuje w Banku Millennium. Obecnie pełni funkcję Dyrektora Regionalnego Klienta Zamożnego w Polsce Północnej, zarządzając zespołem 19 ekspertów. Pasjonuje się kuchniami świata oraz rozwojem potencjału ludzkiego, odkrywając i wspierając talenty swoich pracowników.







## KATEGORIA

---



Innowator technologiczny w Customer Experience/Sales



### **Mariola Graf**

**Bank Millennium**

Kierowniczka zespołu analityków biznesowych w Banku Millennium. Zarządza zespołem skupiającym się na usprawnieniach i innowacjach, łącząc aspekty techniczne z doświadczeniem klienta. Posiada kilkuletnie doświadczenie w bankowości, karierę zaczynała jako konsultantka, kierowała zespołem help-desk i uczestniczyła w projektach takich jak wdrożenie systemu contact center oraz fuzja banków. Od 2022 roku nadzoruje wdrażanie voicebotów, odpowiadając za cały proces od definiowania wymagań po utrzymanie rozwiązania. Ceni prostotę oraz współpracę zespołową. Poza pracą interesuje się sztuką użytkową z czasów PRL, gdzie prostota spotyka funkcjonalność.



### **Martyna Maciuk**

**Netia S.A.**

Związana z branżą Call Center od 18 lat, swoją karierę rozpoczynała jako Konsultant Sprzedaży. Obecnie doświadczony kierownik wspiera sprzedaż, tworząc i wdrażając innowacyjne rozwiązania, które optymalizują procesy. Nieustannie szuka możliwości rozwoju, a umiejętność skutecznego reagowania pomaga jej radzić sobie w trudnych sytuacjach. Budowanie dobrych relacji z ludźmi jest dla niej priorytetem i motywacją do dalszego działania.



---

### **Dorota Mruk**

#### **Orange Polska**



Związana z telekomunikacją od 16 lat, w tym od 14 lat jako menadżerka w Orange Polska, gdzie z pasją rozwija zespoły i osiąga ponadprzeciętne wyniki. Wspiera doradców w sprzedaży, jakości i efektywności jako lider w projekcie Doradca Wspierający. Radna Rady Miasteczka Orange w Lublinie, angażuje się w integrację pracowników i inicjatywy CSR. Ceni prostotę i skuteczność, współpracując międzyobszarowo. Prywatnie miłośniczka psów i książek kryminalnych.

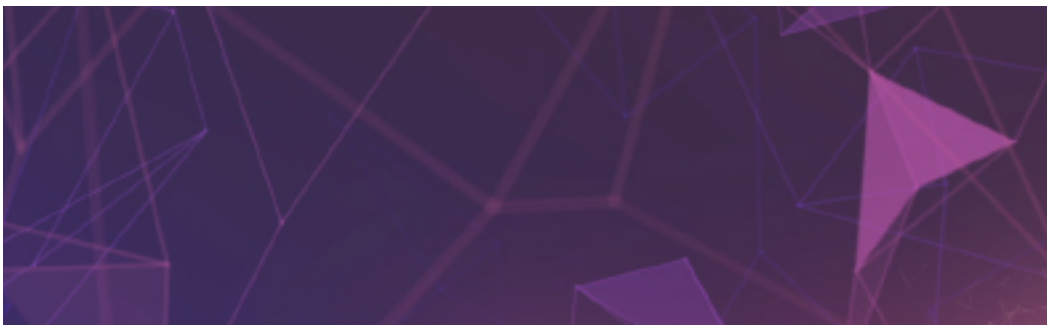
---

### **Malwina Głowacka**

#### **DHL Parcel Polska Sp. z o.o.**



Liderka z ponad 15-letnim doświadczeniem w zarządzaniu zespołami, specjalizuje się w strategii obsługi klienta i wdrażaniu innowacji technologicznych. Zarządzała zespołami do 200 osób, współpracując w strukturach krajowych i międzynarodowych. Prezeska Fundacji DHL Dostarczamy Dobro, od 10 lat realizuje projekty wsparcia społecznego i promuje rozwój kobiet w zarządzaniu. Pasjonatka digitalizacji i trendu Customer Centricity.



# Skutecznie promujemy wolność!



Forum Obywatelskiego Rozwoju (FOR) to think tank założony w 2007 roku przez prof. Leszka Balcerowicza, aby skutecznie chronić wolność oraz promować prawdę i zdrowy rozsądek w debacie publicznej oraz gospodarce. Celem FOR jest zmiana świadomości Polaków oraz prawa w kierunku wolnościowym poprzez organizację debaty i publikacje raportów na ważne tematy społeczno-gospodarcze.

Do naszych głównych projektów należą „**Licznik długu publicznego**”, pokazujący stan finansów publicznych, oraz „**Rachunek od państwa**”, odśladający skalę wydatków publicznych w przeliczeniu na jednego obywatela. Prowadzimy **podcasty „Odkrywając wolność”** i „**Wolna Rozmowa**”. Ponadto organizujemy Akademię Think FOR the Future, gdzie przekazujemy ambitnej młodzieży wiedzę i narzędzia do wprowadzania pozytywnych zmian społecznych.



Zeskanuj kod QR  
i dowiedz się więcej  
o naszych działaniach!



Forum Obywatelskiego Rozwoju uzyskało status Organizacji Pożytku Publicznego (OPP). W 2025 roku, rozliczając PIT, możesz przekazać nam 1,5% podatku.

Nie korzystamy ze środków publicznych

– działamy dzięki darowiznom osób wspierających wolność, państwo prawa i rozwój.

1,5%

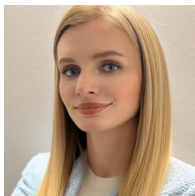
KRS: 0000277658

**FOR** FORUM  
OBYWATELSKIEGO  
ROZWOJU  
[www.for.org.pl](http://www.for.org.pl)



---

### **Klaudia Rybus**



#### **Alior Bank**

Od 11 lat rozwija karierę w Alior Banku, zdobywając doświadczenie od konsultanta po dyrektora. Obecnie kieruje 20-osobowym zespołem ds. relacji z klientem cyfrowym, odpowiadając za procesy onboardingowe i działania retencyjne. Specjalizuje się w budowaniu efektywnych zespołów i optymalizacji procesów obsługi klienta. Prywatnie szczęśliwa żona i mama dwójki dzieci, wolny czas spędza na aktywnościach z rodziną.

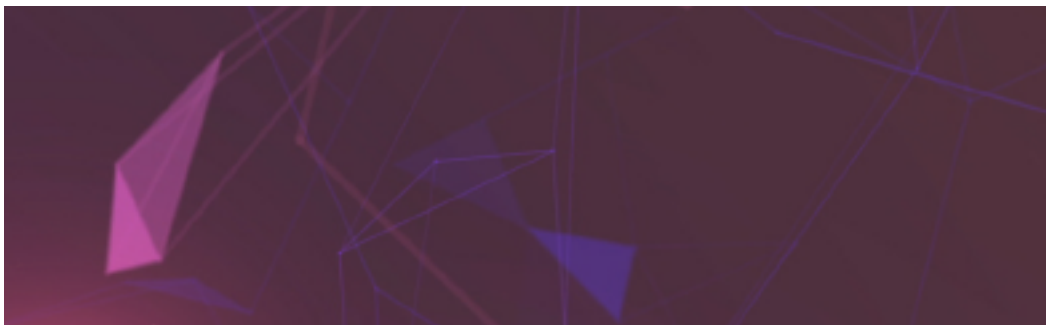
---

### **Agnieszka Milcarz**



#### **DHL Parcel Polska Sp. z o.o.**

Kierownik Działu Obsługi Interwencji Międzynarodowych w DHL eCommerce Polska, od kilkunastu lat rozwija karierę w firmie, zdobywając doświadczenie w zarządzaniu zespołami i obsłudze klienta. Odpowiada za realizację kluczowych wskaźników, strategii działu i kontakty z klientami. Dzięki silnym umiejętnościom interpersonalnym i organizacyjnym skutecznie motywuje zespoły, podejmuje decyzje pod presją czasu i utrzymuje wysoki standard obsługi. Uczestniczy w projektach cross-funkcyjnych, rozwijając kompetencje przywódcze.






# Zautomatyzuj procesy: sprzedażowe, organizacyjne, rekrutacyjne i in.

Dzięki platformie  
**no-code**

Poznaj możliwości na:  
[qalcwise.com](http://qalcwise.com)

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





### Wojciech Grzybowski

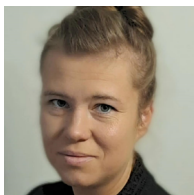
AleGRA



Doświadczony trener sprzedaży z ponad 20-letnim stażem, specjalizuje się w rozwijaniu kompetencji sprzedażowych, negocjacyjnych i biznesowych. Twórca nagradzanych gier edukacyjnych, takich jak „Wschód Dzikiego Zachodu” oraz projektu „RozeGRAj dobrą lekcję”. Absolwent Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, szkoły trenerów WIFI w Wiedniu i studiów coachingu w Instytucie Mukoid. Prywatnie mąż, ojciec, pasjonat podróży, windsurfingu i kulinariów.

### Justyna Jabłońska

Netia S.A.



Od 12 lat pracuje w firmie Netia S.A. , obecnie na stanowisku Trenera ds. Rozwoju Kompetencji i Sprzedaży w Dziale Telesprzedaży. Prowadzi szkolenia sprzedażowe - wdrożeniowe oraz celowane podwyższające kompetencje twarde i miękkie w zespołach sprzedażowych. Dodatkowo w swojej pracy wykorzystuje Analitykę Mowy. Interesują ją innowacyjne narzędzia szkoleniowe, które wspierają i uatrakcyjniają szkolenia.

### Mariola Tusińska

Netia S.A.



Certyfikowany trener biznesu, obecnie Trener Rozwoju Kompetencji w Netia SA, gdzie prowadzi szkolenia wdrożeniowe, teambuildingowe i programy coachingowe dla menedżerów. Absolwentka psychologii na Akademii WSEI w Lublinie, co wzbogaca jej umiejętności w facylitacji szkoleń. Pasjonuje się biegami górskimi, żeglarstwem oraz działalnością charytatywną. Członkini Stowarzyszenia Biegaczy OstroBiec, organizuje szkolenia dla młodzieży i rodzin.

---

## Patrycja Michalak

### OEX Voice Contact Center

Trener z 14-letnim doświadczeniem w branży contact center. Koncentruje się na odkrywaniu potencjału innych oraz inspirowaniu ich do sukcesów. Jako członek zespołu Quality&Training w HR współpracuje z różnymi działami, rozwijając kompetencje pracowników. Wiedzę zdobyła na Uniwersytecie Łódzkim i w innych instytucjach, uczestnicząc w szkoleniach, takich jak NVC czy Coaching Zespołowy.



# KATEGORIA

---



## Innowacje w Dziedzinie Sprzedaży

---

## Anna Brzóska

### Alior Bank

Od zawsze związana z branżą finansową. Od 2011 roku pracuje w Alior Banku, gdzie sprawuje pieczę nad zespołem ukierunkowanym na rozwój procesów zdalnych. Główne punkty zainteresowania obejmują kreowanie i realizowanie projektów oraz procesów rozwijających sprzedaż zdalną, wypracowywanie i wdrażanie nowych rozwiązań zgodnych ze strategią organizacji, przygotowanie i opiniowanie regulacji oraz procesów, a także wsparcie jednostek bezpośrednio odpowiedzialnych za sprzedaż zdalną. Anna jest absolwentką Wyższej Szkoły Pedagogicznej im. J. Korczaka w Warszawie, gdzie skończyła kierunek Doradztwo zawodowe z coachingiem a także w roku 2022 uzyskała dyplom MBA na Wyższej Szkole Biznesu - National Louis University w Nowym Sączu.



---

## Anna Górecka

### Orange Polska

Od ponad dwóch dekad związana z Orange Polska, od obsługi klientów na infolinii, przez zarządzanie zespołem ds. obsługi i sprzedaży, po rolę Głównego Specjalisty Customer Journey. Tworzy pozytywne doświadczenia klientów, zwiększając sprzedaż i lojalność. Ceni pracę w zespołach międzyobszarowych, relacje z ludźmi i wspólne osiągnięcie celów. Z pasją inicjuje zmiany przekładające się na sukcesy. Prywatnie miłośniczka biegania, Bieszczad, kotów i książek.







# GALA LIDERÓW POLSKIEGO BIZNESU 2025

**ŚWIĘTUJ SUKCESY  
NAWIĄZUJ RELACJE  
BUDUJ PRZYSŁOŚĆ**

**1 marca 2025  
Hilton Warsaw City Hotel**



[www.bcc.org.pl](http://www.bcc.org.pl)



# KATEGORIA

---

## Menedżer Sprzedaży e-commerce i Digital

---

### **Paweł Szczygieł**

**Alior Bank**



Całe życie zawodowe powiązane z finansami. Od 11 lat w Alior Banku gdzie przeszedł kilka szczebli ścieżki kariery. Obecnie zarządza zespołem, który działa w dynamiczny obszarze digital promując produkty oraz budując i rozwijając automatyczne procesy sprzedażowe. Zaangażowanie, energia, dobra atmosfera w zespole i systematyczne osiągnięcie założonych celów to kluczowe elementy dnia codziennego. Prywatnie fan sportu w szczególności piłki nożnej, gdzie również wymagane są podobne cechy jak w życiu zawodowym.

# KATEGORIA

---

## Customer Experience Sales Support / Data and Analysis

---

### **Marcin Wolański**

**Alior Bank**



Od 12 lat związany z Alior Bankiem, przeszedł drogę od konsultanta infolinii do kierownika Działu Raportowania, gdzie od 2,5 roku odpowiada za analizę danych, raportowanie i wsparcie narzędziowe kanałów sprzedaży. Dzięki doświadczeniu w różnych rolach rozumie potrzeby klientów i interesariuszy. Pasjonat analizy danych, ceni innowacyjność i profesjonalizm, wspierając transformację cyfrową w bankowości, zwłaszcza w obszarze sprzedaży.

---

## Ewelina Krawiec

### Netia S.A.

Koordynator Rozwoju Telesprzedaży w Netia S.A. Wspiera projekty takie jak TS Digital w sferze e-commerce oraz wykorzystanie nowych rozwiązań systemowych w codziennej pracy. Wsparcie jest dla niej zawsze na pierwszym miejscu, a także rozwój zarówno własny jak i całego zespołu. Potrafi dzielić się dobrymi praktykami oraz swoim doświadczeniem dla osiągnięcia wspólnego celu.



---

## Seweryn Ślesicki

### Bank Millennium

Od 7 lat związany z Bankiem Millennium, gdzie rozpoczął karierę jako konsultant telemarketingu. Od 4 lat wspiera zespoły, optymalizując procesy sprzedażowe przez telefon. Prywatnie miłośnik piłki nożnej i opiekun dwóch ukochanych psów.



# KATEGORIA

---



## Doradca Klienta w Banku

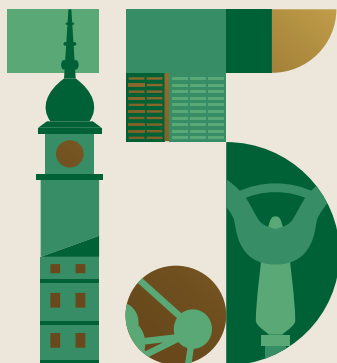
---

## Damian Blicharz

### Bank Millennium

Od pięciu lat z sukcesami pełni rolę opiekuna klienta w Oddziale Banku Millennium w Lublinie. Z pasją realizuje cele biznesowe, co przekłada się na wysokie pozycje w rankingach oraz liczne wyróżnienia. Relacje z klientami buduje w oparciu o profesjonalizm i dogłębne zrozumienie ich potrzeb, co pozwala mu cieszyć się ich zaufaniem i lojalnością.





Lat  
2010–2025

Związek Przedsiębiorców i Pracodawców

Warszawa / Bruksela / Kijów

**ZPP jest wiodącą i najbardziej aktywną organizacją pracodawców w Polsce.**

Od 15 lat zrzeszamy firmy każdej wielkości i z każdego sektora gospodarki oraz branżowe organizacje pracodawców. **Jesteśmy najsilniejszym głosem polskiego biznesu w Brukseli, gdzie co roku organizujemy kilkadziesiąt wydarzeń angażujących kluczowych decydentów i liderów opinii.** Jako jedyna organizacja biznesu w Polsce prowadzimy biuro w Kijowie, w którym na miejscu wspieramy rozwój polsko-ukraińskich relacji gospodarczych.

**Celem ZPP jest** uczynienie z Polski najbardziej przyjaznego biznesowi kraju na świecie. Dążymy do tego poprzez możliwie najskuteczniejsze reprezentowanie interesów naszych Członków.



ZPP

Odwiedź nas na  
[www.zpp.net.pl](http://www.zpp.net.pl)

Śledź nasze social media



facebook



LinkedIn



X (twitter)

---

## Jakub Plewiński



### Bank Millennium

Absolwent Uniwersytetu Szczecińskiego, pełni funkcję Specjalisty Bankowości Detalicznej w Banku Millennium jako Opiekun Klienta. Aktywnie spędza czas wolny, pasjonując się podróżami, pieszymi wycieczkami górskimi, basenem i siłownią. W pracy kieruje się profesjonalizmem, empatią, odpowiedzialnością i zaangażowaniem, dbając o satysfakcję klientów. Wierzy, że klucz do sukcesu to relacyjność oparta na zaufaniu, partnerstwie i otwartości.

---

## Izabela Długosz



### Bank Millennium

Od 25 lat związana z bankowością, pełniła różne role, od asystenta bankowego po dyrektora oddziału, jednak największą satysfakcję czerpie z obsługi klientów hipotecznych jako Ekspert Produktów Hipotecznych. Prywatnie mama dwóch córek, pasjonuje się jogą, reiki i litoterapią, które pomagają jej zachować równowagę. Uwielbia piesze wędrówki oraz twórczość Gustava Klimta, której symbolika i zmysłowość są dla niej inspiracją.

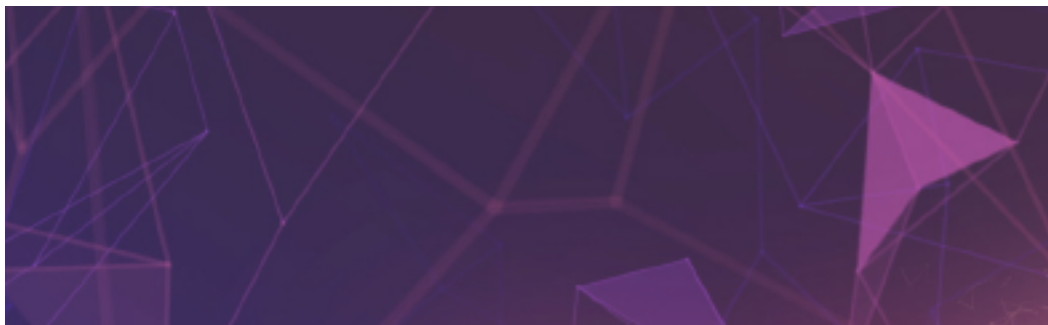
---

## Michał Wiśniewski



### Bank Millennium

Ekspert Bankowości Prestige w Departamencie Klienta Zamożnego w Banku Millennium. Absolwent SGH oraz Wydziału Nauk Ekonomicznych SGGW, z 13-letnim doświadczeniem w branży bankowej. Sukces w sprzedaży stanowi jego siłę i motywację do dalszego rozwoju. Prywatnie pasjonuje się akwarystyką morską i wędkarstwem.



**R**  
**RENAISSANCE**<sup>®</sup>  
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**<sup>™</sup>

67 KROKÓW  
OD LOTNISKA  
CHOPINA

STREFA  
WELLNESS & SPA



Sprawdź, co dla Ciebie  
przygotowaliśmy!

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



### Joanna Halamus- Żuchowska

#### Bank Millennium



Jest pasjonatką budowania silnych relacji z klientami i zespołem, co przekłada się na wysoką motywację i zaangażowanie. Stawia na rozwój zarówno własny, jak i współpracowników, wierząc, że wspólne dążenie do celów przynosi najlepsze rezultaty. Odwaga, kreatywność i determinacja wyróżniają ją na tle innych. Prywatnie uwielbia chwile na słońcu oraz odkrywanie świata z najbliższymi. Każdy dzień traktuje jako nową przygodę pełną możliwości do nauki i rozwoju.

### Cezary Żochowski

#### Bank Millennium



Świadomy i skuteczny menedżer, od 14 lat związany z Bankiem Millennium. Buduje zmotywowane zespoły osiągające ponadprzeciętne wyniki i regularnie zdobywa wyróżnienia, w tym w konkursach sprzedażowych. Stawia na etykę, rozwój kompetencji, jakość i efektywność, dbając o pracowników i klientów. Pasjonat ekonomii, strateg z wyboru, lider z doświadczenia. W wolnym czasie amator piłkarz, crossfiter i entuzjasta rynków finansowych oraz nowych technologii.

### Agnieszka Gleba

#### Bank Millennium



Absolwentka Wyższej Szkoły Społeczno-Ekonomicznej w Warszawie, od 2007 roku kieruje oddziałem Banku Millennium w Oświęcimiu. Od 20 lat związana z bankowością, zarządzaniem i obsługą klienta. Stale poszerza wiedzę i chętnie dzieli się nią z innymi. Kieruje się etyką, budowaniem trwałych relacji i konsekwencją w działaniu. Dbą o rozwój współpracowników, odnosząc sukcesy w sprzedaży. Prywatnie mama dwóch synów i miłośniczka kryminałów.

### Hanna Węglińska

#### Bank Millennium



Od 14 lat rozwija się zawodowo w bankowości, obecnie pełniąc funkcję Kierownika Oddziału Banku Millennium w Szczecinie. Zarządza zespołem, który dzięki skutecznej współpracy i komunikacji osiąga sukcesy. Prywatnie szczęśliwa żona i mama 5-letniego Borysa. Pasjonuje się siatkówką, grając w II lidze amatorskiej, oraz rozwija umiejętności kulinarne, zachwycając bliskich pysznymi daniami. Czas spędzany z rodziną i przyjaciółmi umila śpiewem.



# Kreujemy polski biznes.

Jesteśmy organizacją zrzeszającą pracodawców. Działamy od 1989 roku. Reprezentujemy firmy: producentów, przedsiębiorców, pracodawców, inwestorów i innowatorów.

## Dlaczego warto do nas dołączyć?

01

**Jesteśmy łącznikiem** między przedsiębiorcami a przedstawicielami władzy

02

**Reprezentujemy** interesy przedsiębiorców

03

**Monitorujemy** interesy przedsiębiorców

04

**Wspieramy i analizujemy** przepisy prawa

05

**Wpływamy** na rozwój gospodarki, promujemy innowacje i przedsiębiorczość

— ● ● Kreujemy polski biznes





## 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

- Negocjacjach 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](http://www.Kirov.pl) [LifeEnergy.pl](http://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
- satysfakcja z pracy
- równowaga pomiędzy życiem zawodowym i osobistym
- rozwój osobisty
- poczucie sensu
- fizjologia
- emocje



## BADAMY I WARTOŚCI I KULTURĘ ORGANIZACJI





### **Katarzyna Kozowy**

#### **Alior Bank**

Menedżerka z wieloletnim doświadczeniem w zarządzaniu jednostkami sprzedaży, w tym cyfrowej. Skutecznie osiąga cele, zwiększając efektywność pracy bankierów i optymalizując procesy z naciskiem na jakość i wartość dla klientów. Jurorka w konkursach branżowych i mentorka w programach rozwojowych, wspiera rozwój współpracowników. Absolwentka Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach oraz MBA w Wyższej Szkole Biznesu w Nowym Sączu.



### **Mateusz Opic**

#### **OEX Cursor S.A.**

Dyrektor Sprzedaży w Banku Handlowym w Warszawie S.A., z ponad 17-letnim doświadczeniem w zarządzaniu zespołami i procesami sprzedaży. Ekspert w analizie danych, strategiach biznesowych i projektach szkoleniowych łączących teorię z praktyką. Twórca innowacyjnych rozwiązań, takich jak „best2thebest,” zwiększających efektywność sprzedaży. Studiuje psychologię biznesu, zgłębiając neuropsychologiczne mechanizmy podejmowania decyzji. Pasjonat pracy zgodnie z mottem: „Wybierz pracę, którą kochasz...”.





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](http://www.pasja.edu.pl)



PNSA

