

Nagrody XIII edycji konkursu Polish National Sales Awards rozdane



Autor: fot. arch.

PNSA

Po raz XIII uhonorowano profesjonalistów, którzy wyróżnili się etycznymi i efektywnymi działaniami w sektorze sprzedaży i obsługi klienta. Wśród gości gali był też marszałek Adam Struzik, który otrzymał nagrodę specjalną za wieloletnie wspieranie idei konkursu.

Inicjatywa od wielu lat skutecznie promuje etyczne podejście do sprzedaży i dobre praktyki w biznesie. Podczas finałowej – w formule online – gali XIII edycji Konkursu Polish National Sales Awards wyłoniono laureatów i wyróżnionych w 17 kategoriach. Kolejny raz przyznano nagrodę Supersprzedawcy oraz nagrodę specjalną prezesa PNSA.

W tym roku, została ona przyznana po raz piąty w historii wydarzenia. Otrzymał ją za wieloletnie wspieranie idei konkursu marszałek województwa mazowieckiego Adam Struzik, zasłużony polski samorządowiec, który od ponad 20 lat swoimi działaniami wpływa na rozwój Mazowsza. Laudację przed wręczeniem nagrody wygłosił Józef Wancer – Honorowy Przewodniczący Rady Nadzorczej BNP Paribas Bank Polska S.A.

– Jestem mile zaskoczony i z całego serca dziękuję Polish National Sales Award za to wyróżnienie. Województwo mazowieckie odpowiada za 24 proc. Polskiego PKB, to około 140 mld euro – z czego duży wkład w ten wynik zawdzięczamy właśnie firmom handlowym i sprzedażowym. To m.in. zasługa takich inicjatyw jak konkurs PNSA, który wspiera organizacje we wdrażaniu najwyższych standardów w obsłudze klienta i etyce sprzedaży. Mamy 850 tys. zarejestrowanych firm na Mazowszu. Jesteśmy dumni, bo dziś Mazowsze jest liderem rozwoju nie tylko w Polsce, ale także w całej Unii Europejskiej. Jeszcze raz dziękuję. Jest mi tym bardziej miło, bo pamiętam jak 13 lat temu otwierałem pierwszą Finałową Galę PNSA. Niezwykle cieszę się, że wciąż, nieprzerwanie, realizują Państwo swoją misję. Oczywiście będę zawsze wspierał i

pomagał tak wartościowym inicjatywom – powiedział Adam Struzik, marszałek województwa mazowieckiego.

Inicjatywa Polish National Sales Awards

Polish National Sales Awards to wyjątkowe przedsięwzięcie, które kształtuje i promuje najwyższe standardy etyczne w sprzedaży i obsłudze klienta. Dzięki unikalnej metodologii oraz wieloletniemu doświadczeniu ekspertów PNSA, organizacja od lat jest wyznacznikiem dobrych praktyk w branży. Komisja Sędziowska konkursu, w skład której wchodzi doświadczeni praktycy, w dwuetapowym procesie oceny wyłania laureatów, którzy wykazali się najlepszymi wynikami w sprzedaży, innowacyjnością i kreatywnością, umiejętnością pracy w zespole oraz etyką postępowania.

– PNSA, już jako dojrzały i rozwinięty produkt, okazało się niezbędnym narzędziem i metodologią, szczególnie w takich czasach, jakie mamy teraz. Nasze przedsięwzięcie wpisało się w nową rzeczywistość. Jako PNSA Mamy za sobą bardzo dobry rok, udało nam się zrealizować plany, badania, pracujemy nad nowymi projektami. Jednak trzeba pamiętać, że PNSA to przede wszystkim ludzie – powiedziała Elżbieta Pełka, prezes Polish National Sales Awards, w przemówieniu otwierającym galę. – Dziękuję za to, że jesteście z nami. Mimo wszystkich wyzwań, o których mówiłam, spotykałam się i spotykam z wielką życzliwością dla PNSA – to bardzo ważne i to daje siłę. Dziękuję całej Kapitułe Nagrody, członkom Komisji Sędziowskiej, wszystkim partnerom i patronom za duże zaangażowanie i wsparcie procesu. Podczas pracy nad XIII edycją okazało się, że szczególnie w tak trudnym okresie, rozwiązania, jakie oferuje PNSA, są potrzebne firmom. Sprawdziliśmy się jako narzędzie motywowania zespołów, nagradzania, promocji dobrych praktyk i postaw – dodała prezes.

– W dzisiejszych czasach powinniśmy się skoncentrować na człowieku, każdy z nas ma wpływ na otaczający nas świat. Głęboko wierzę w to, że człowiek jest z natury dobry, a etyka i moralność to wartości, które powinny definiować człowieka. Apeluję, żeby do sprzedaży podchodzić właśnie z takim pozytywnym nastawieniem. Sukces musi być nagłaśniany, w szczególności w tak trudnych i dramatycznych czasach. Wszyscy ludzie zaangażowani w PNSA dają świetne świadectwo odniesienia sukcesu. Jeszcze raz chciałbym podziękować organizatorom oraz pogratulować laureatom i wyróżnionym w Konkursie – powiedział Józef Wancer, Honorowy Przewodniczący Rady Nadzorczej BNP Paribas Bank Polska S.A.

W tym roku w konkursie PNSA wyłoniono laureatów i wyróżnionych w aż 17 kategoriach:

Innowacje w Dziedzinie Sprzedaży, Zespół Obsługi Klienta, Menedżer ds. Obsługi Klienta, Customer Experience Advisor, Customer Experience Menedżer, Sprzedawca w punkcie sprzedaży, Zespół Sprzedaży, Menedżer Sprzedaży, Dyrektor Sprzedaży, Przedstawiciel handlowy B2B, Menedżer Sprzedaży B2B, Telesprzedaż, Key Account Manager, Doradca Klienta w Banku, Menedżer Zespołu Sprzedaży w Banku, Dyrektor Sprzedaży w Banku.

Podczas gali została przyznana również nagroda specjalna – tytuł Supersprzedawcy. W tym roku uhonorowano nim Alberta Pałygę, kandydata Banku Millennium.

– Możliwość udziału w konkursie Polish National Sales Awards to dla mnie wielkie wyróżnienie. Samo znalezienie się w gronie kandydatów do nagrody, w tak profesjonalnym konkursie, promującym wysokie standardy etyczne, było dla mnie pozytywnym zaskoczeniem i wyrazem uznania – komentuje laureat. – Konkurs to oczywiście świetna forma zdrowej rywalizacji i duża dawka emocji, ale to także ciężka praca związana z kwalifikacją do kolejnych etapów. Odnalazłem w sobie dodatkową motywację do jak najlepszej prezentacji rezultatów pracy mojego zespołu. Cały proces odbywał się online, co było dla mnie dodatkowym

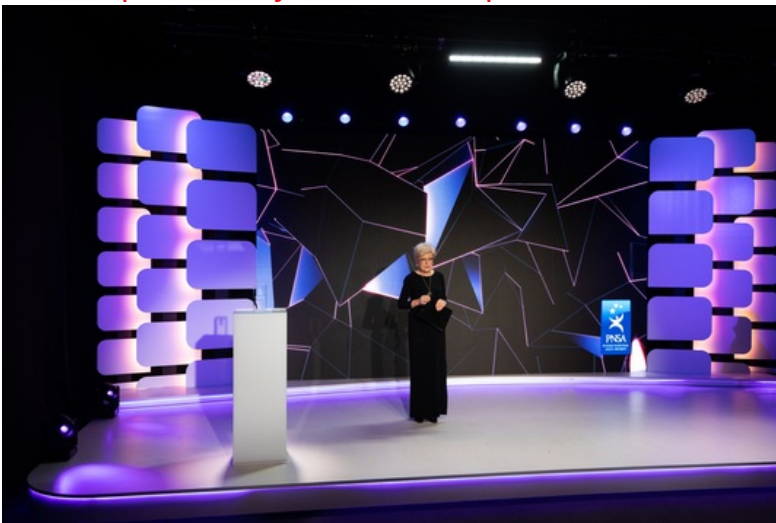
wyzwaniem i nowym, ciekawym doświadczeniem. Udział w PNSA dał mi szansę na analizę i wybór tych działań zespołu, które wyróżniają go na tle innych. Niezwykle cieszę się z uzyskania tytułu laureata w kategorii Customer Experience Menedżer, ale przede wszystkim z nagrody Supersprzedawcy. Chciałbym jeszcze raz podziękować swojemu zespołowi i organizacji, a także Polish National Sales Awards, konkursowi, który stwarza nam – sprzedawcom możliwość rozwoju, poszerzania kompetencji i pomaga w budowie tak ważnych wysokich standardów w naszej branży – dodaje.

W roli prelegentów podczas gali wystąpili również wybitni przedstawiciele świata biznesu: Stuart Lotherington, CEO SBR Consulting – wiodący ekspert w dziedzinie sprzedaży, który od 30 lat zajmuje się praktyką i postrzeganiem sprzedaży oraz Józef Wancer, Honorowy Przewodniczący Rady Nadzorczej BNP Paribas Bank Polska S.A. – przez większość swojego życia związany z bankowością, piastował kierownicze stanowiska m.in. w Citibanku, Raiffeisen Centrobanku, Banku BPH czy Banku BGŻ. Ponadto swoje przemówienia wygłosili również przedstawiciele firmy doradczej Kerney - dr Izabela Kisilowska i Dawid Krzysiak, a także Paweł Siwecki z Brytyjsko-Polskiej Izby Handlowej i dr Grzegorz Sobiecki członek Kapituły Sędziowskiej PNSA.

W Gali uczestniczyło blisko pięćset osób – w gronie gości znaleźli się przedstawiciele organizacji sprzedażowych, naukowych, firm, organizacji biznesowych i mediów.

Wyniki XIII edycji Polish National Sales Awards

- Nasze przedsięwzięcie wpisało się w nową rzeczywistość. Jako PNSA Mamy za sobą bardzo dobry rok, udało nam się zrealizować plany, badania, pracujemy nad nowymi projektami. Jednak trzeba pamiętać, PNSA to przede wszystkim ludzie – powiedziała Elżbieta Pełka, prezes Polish National Sales Awards



fot. arch. PNSA

Marszałek województwa mazowieckiego Adam Struzik otrzymał nagrodę specjalną za wieloletnie wspieranie idei konkursu



fot. arch. PNSA

- Województwo mazowieckie odpowiada za 24 proc. polskiego PKB, to około 140 mld euro – z czego duży wkład w ten wynik zawdzięczamy właśnie firmom handlowym i sprzedażowym. To m.in. zasługa takich inicjatyw jak konkurs PNSA, który wspiera organizacje we wdrażaniu najwyższych standardów w obsłudze klienta i etyce sprzedaży - podkreślił marszałek Adam Struzik.



fot. arch. PNSA

UWAGA

Informacje opublikowane przed 1 stycznia 2021 r. dostępne są na stronie archiwum.mazovia.pl