

Prestiżowe nagrody dla działu sprzedaży WSiP

05.12.2013

WSiP podwójnie nagrodzony w konkursie Polish National Sales Awards.

27 listopada odbyła się po raz piąty uroczysta gala konkursu Polish National Sales Awards. W tegorocznej edycji zorganizowanej pod honorowym patronatem ministra gospodarki Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne zdobyły nagrodę w kategorii przedstawiciel handlowy, a także - już po raz drugi - Certyfikat Etycznego Zarządzania Sprzedażą oraz Obsługi Klientów.

PNSA to pierwsza profesjonalna inicjatywa w Polsce, która przez konkurs promuje dobre praktyki i standardy sprzedaży. Głównym celem tego najważniejszego dla firm wydarzenia w roku jest budowanie etosu sprzedawcy i wzrost zaufania społecznego wobec środowiska sprzedawców. Konkurs pokazuje bohaterów biznesu, przedstawicieli sektora oraz najlepsze praktyki firm - liderów rynku.

Jestem bardzo dumny z tego osiągnięcia i wdzięczny wszystkim pracownikom Wydawnictw Szkolnych i Pedagogicznych wdrażającym standardy wyróżniające nas na rynku - powiedział prezes WSiP Jerzy Garlicki. To, co robi WSiP, jest ważne, lecz równie istotny jest sposób, w jaki pracownicy wykonują swoje obowiązki. W pracy na rzecz edukacji oraz rozwoju dzieci i młodzieży nie wolno stracić z oczu fundamentalnego zobowiązania, jakim jest prowadzenie działalności w odpowiedzialny sposób - dodał prezes WSiP.

WSiP jest jednym z pomysłodawców i współautorów Kodeksu Dobrych Praktyk przyjętego przez Sekcję Wydawców Edukacyjnych działających przy Polskiej Izbie Książki. Zarówno ten kodeks, jak i przyjęte przez spółkę procedury wewnętrzne, leżą u podstaw naszej pracy i wyznaczają standardy naszych działań. *Jak pokazują realia, czas i... wyróżnienia PNSA, jest to dobry kierunek - dodaje Jerzy Garlicki.*

W tegorocznej edycji Konkursu Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne nominowane były w dwóch kategoriach: Menedżer sprzedaży oraz Przedstawiciel handlowy. W pierwszej z nich wśród pięciu finalistów znalazł się także reprezentant WSiP - Michał Wieczorek, kierownik regionu łódzkiego. W drugiej nominację uzyskał Marek Gregorczyk. Jemu też przypadł tytuł najlepszego przedstawiciela handlowego 2013 roku.

Czuję ogromną satysfakcję. W takich chwilach jak ta widzę, że praca, jaką wkładam na co dzień w budowanie relacji z klientami, jest ważna i bardzo potrzebna. Dzięki jasnym zasadom określającym pracę we WSiP mogę skupić się na tym, co lubię, czyli na sprzedaży. Umiejętności i doświadczenie to jedno, drugą sprawą jest sam produkt, a do kupowania naszych publikacji - dzięki ich jakości - nie trzeba wyjątkowo namawiać - powiedział Marek Gregorczyk.

