

Warszawa, 18 maja 2011

## LIST REFERENCYJNY

W związku z zakończonym sukcesem strategicznym projektem prowadzonym w Pionie Sprzedaży z udziałem firmy Sales Service sp. z o.o.– wystawiam bardzo wysoką notę i rekomenduję firmę SALES SERVICE.

Podziękowania przekazuję panu Prezesowi Pawłowi Bańce, którego osobisty udział w prowadzenie projektu był nieoceniony ze względu na wiedzę, doświadczenie, profesjonalizm, umiejętność dopasowania się do potrzeb, wycucie biznesowe, odpowiedzialność, elastyczność i właściwy dobór kadry do projektu.

Celem projektu było podniesienie efektywności POS poprzez wykorzystanie potencjału zdiagnozowanego podczas badań wykonywanych również z udziałem Sales Service oraz podniesienie wartości transakcyjnej. Działania pilotażowe przeprowadzone były w wybranych Punktach Sprzedaży na terenie całej Polski, co było także wyzwaniem logistycznym i potwierdziło sprawność organizacyjną. Kluczowym narzędziem było przeprowadzenie działań kontrolno-edukacyjnych i szkoleniowych realizowanych przez trenerów współpracujących z Sales Service. W trakcie działań weryfikowaliśmy między innymi stosowanie przez sprzedawców techniki sprzedaży w procesie obsługi Klienta. Trenerzy wykazali się dużą wiedzą.

Współpraca z firmą Sales Service Sp. z o.o pozwoliła w skuteczny sposób zrealizować cele biznesowe projektu, co potwierdziły twarde mierniki skuteczności – dane sprzedażowe. Firma zna specyfikę sprzedaży z dużym kanałem dystrybucji. Dodam, że przy udziale Sales Service co miesiąc kontrolujemy i diagnozujemy obszary do poprawy w sieci sprzedaży (comiesięczne badanie 870 POS). Wiedza i doświadczenie Sales Service pozwoliły nam na wdrożenie najlepszych praktyk we wszystkich Punktach Sprzedaży i podniesienie efektywności sieci sprzedaży.

Z poważaniem,



Anita Golańska  
Kierownik Działu Sprzedaży Detalicznej  
Polkomtel

