

SALES PERFORMANCE PROGRAM

Moje kwalifikacje

Nazywam się Maciej Szturmowicz. Pomagam liderom rozwijać siebie i budować zdrowe, efektywne kultury organizacyjne.

Mam ponad 16-letnie doświadczenie biznesowe w różnych rolach liderkich, w tym w budowaniu relacji z klientami biznesowymi, budowie zespołów sprzedaży oraz w negocjowaniu wielomilionowych, globalnych umów IT (moje doświadczenie z m.in. IBM i mBank).

Jestem jednym z 16 profesjonalnych coachów w Polsce akredytowanych przez EMCC na poziomie Senior Practitioner, facylitorem oraz certyfikowanym psychoterapeutą Gestalt.



Zakres programu

W tym programie wspieram małe i średnie firmy w budowie sprawnie działających zespołów sprzedaży B2B oraz większe firmy w zwiększeniu efektywności sprzedaży lub zarządzania sprzedażą.

Na początku programu dokonuję kompleksowego, wielowymiarowego przeglądu ponad 15 elementów organizacyjnych mających kluczowy wpływ na efektywność sprzedaży B2B. W moich analizach uwzględniam zarówno elementy twarde takie jak strukturę, rolę, czy procesy sprzedaży jak i elementy miękkie takie jak motywację, klimat w zespole, umiejętności i postawy doradców oraz umiejętności przywódcze liderów sprzedaży.

W oparciu o te analizy identyfikuję kluczowe obszary potrzeb lub nieefektywności, wokół których koncentruję proponowane działania wsparcia.

Zależnie od wyników wstępnej analizy i potrzeb organizacji sprzedaży, realizuję różnego rodzaju formy wsparcia – prowadzę warsztaty umożliwiające zespołom sprzedaży wypracowywanie nowych rozwiązań, szkole, wspieram dyrektorów sprzedaży w procesach coachingowych i mentoringowych, obserwuję spotkania i udzielam feedback'u, dzielę się wiedzą i obserwacjami, pomagam w przeglądach pipeline'u lub kluczowych projektów sprzedaży, doradzam w budowie efektywnych procesów i struktur organizacji sprzedaży.

Co ważne, w tym programie towarzyszę zespołowi sprzedaży przez cały czas wdrażania nowych technik, procesów i rozwiązań w życie aż po ich stabilizację, ewaluację i końcowe skalibrowanie.

Dla kogo

Piony i zespoły sprzedaży – od CEO/Founderów/VP Sales, przez dyrektora i menedżerów sprzedaży po liderów zespołów i doradców klientów biznesowych.

Efekty

Referencyjnymi efektami realizacji programu Sales Performance były m.in.:

- Trzykrotne zwiększenie wartości globalnej sprzedaży enterprise software (ANT Solutions)
- Zmiana spadkowego trendu sprzedaży na 20% wzrost sprzedaży rok do roku w skali 11 regionów sprzedaży i 90 placówek bankowych (Credit Agricole Bank Polska S.A.).
- Awans wspieranego regionu sprzedaży z 24 miejsca na 1 miejsce spośród 26 regionów sprzedaży (Credit Agricole Bank Polska S.A.).

- Wsparcie w budowie nowej, wielomilionowej linii biznesowej dla mBank S.A. (**mBox**) i doprowadzenie do podpisania pierwszej umowy – projekt wyróżniony przez Gartner Eye on Innovation.

Co mówią klienci

- „Dzięki wsparciu Maćka skutecznie potroiliśmy obroty naszej firmy w przeciągu 2 lat od zakończenia programu Sales Performance pomimo pandemii COVID-19. Bardzo cenię sobie współpracę z Maćkiem i mogę go w pełni polecić jego wsparcie w reorganizacjach, skalowaniu działań sprzedaży czy programach rozwoju kultury organizacyjnej firmy – wszędzie tam, gdzie jest potrzebna zarówno wrażliwość na ludzi jak i głęboka ekspertyza biznesowa oraz wysokie umiejętności przywódcze, coachingowe i mentoringowe.” Szymon Piróg, **CEO ANT Solutions**
- „Rekomenduję usługi Maćka każdemu, kto szuka sprawnego i merytorycznego doradztwa oraz zarządzania strategicznymi projektami związanymi ze sprzedażą B2B, bankowością detaliczną i IT.” Cezary Stypułkowski, **CEO mBank S.A.**

Realizacja

W siedzibie firmy i zdalnie (mix usług i interwencji), w języku polskim lub angielskim.

Kontakt

Maciej Szturmowicz,

Executive Coach, Facylitator, Certyfikowany psychoterapeuta Gestalt

+48 503 09 09 83

ul. Górska 9C/8, 00-740 Warszawa

ms@scaleup.center

www.scaleup.center