

REFERENCJE

Z pełnym przekonaniem rekomenduję Izę Staciwę-Jońcę jako konsultantkę posiadającą szeroką wiedzę i praktyczne doświadczenie w obszarze sprzedaży, zarządzania zespołem handlowym oraz projektowania i wdrażania procesów sprzedażowych.

Nasza współpraca rozpoczęła się we wrześniu 2025r. od audytu obejmującego analizę pipeline'u, wyników sprzedażowych, sposobu organizacji pracy oraz kompetencji zespołu. Na tej podstawie Iza opracowała strategię sprzedażową na 2026 rok, uwzględniającą m.in. segmentację klientów, propozycje wartości i cele sprzedażowe. Stworzyła również system celów i premiowania dla KAM oraz MBO dla Biura Obsługi Klienta.

Ważnym efektem współpracy było uporządkowanie i ujednolicenie procesu sprzedaży oraz obsługi klienta. Iza wspierała wdrożenie prospectingu i Account Planów, a także zaprojektowała strukturę procesu sprzedażowego w CRM Odoo. Prowadziła warsztaty dotyczące m.in. propozycji wartości, buyer person, prospectingu, account managementu i planowania pracy z klientami. Szkolenia były osadzone w realiach naszej firmy i bezpośrednio powiązane z wdrażanymi rozwiązaniami.

Poza pierwotnym zakresem projektu Iza zaangażowała się również w rekrutację KAM, przygotowanie i wdrożenie nowego podziału odpowiedzialności pomiędzy KAM a Biurem Obsługi Klienta oraz wsparcie kadry zarządzającej w podejmowaniu decyzji dotyczących zespołu i organizacji pracy.

Szczególną wartością Izy jest umiejętność łączenia analizy danych, logicznego myślenia i konsekwencji w działaniu z bardzo dobrym rozumieniem ludzi oraz mechanizmów funkcjonowania zespołu. Potrafi spojrzeć na sprzedaż szeroko — łącząc strategię, procesy, narzędzia, strukturę organizacyjną i kompetencje pracowników. Wykorzystuje także elementy coachingu, które pomagają menedżerom i członkom zespołu lepiej rozumieć problemy, podejmować świadome decyzje i przejmować odpowiedzialność za wypracowane rozwiązania.

Doceniam jej zaangażowanie, elastyczność, dostępność oraz uważność na rzeczywiste i zmieniające się potrzeby naszej firmy. Iza nie ogranicza się do przygotowania koncepcji — dba o ich praktyczne zastosowanie i wspiera organizację na etapie wdrażania.

Rekomenduję Izę firmom, które potrzebują doświadczonego partnera do uporządkowania lub rozwoju sprzedaży — od diagnozy i strategii po konkretne rozwiązania oraz ich konsekwentne wdrożenie.



PetRing Sp. z o.o.
ul. Przylep-Ogrodnicza 5, 66-015 Zielona Góra
NIP 779 243 62 24, Regon 362992952
tel. 68 321 33 14, fax 68 321 34 61

Kamil Wasilewski**ZŁONEK ZARZĄDU***Kamil Wasilewski*

PetRing Sp.z.o.o.
ul. Przylep-Ogrodnicza 5
66-015 Zielona Góra PL
+48 68 321 33 14
contact@petring.com.pl
NIP 779 243 62 24

www.petrington.com.pl