



Producent podziękował czeskim i słowackim Partnerom

Koniec roku to dobry moment na podsumowania i wyznaczanie nowych celów. Firma KRISPOL celebrowała sukcesy w obszarze eksportowym ze swoimi kluczowymi Partnerami Handlowymi z Europy Środkowej.

W dniach 14-16 listopada, w Hotelu Diament**** w Ustroniu, odbyła się konferencja KRISPOL dla kluczowych Partnerów Handlowych działających na terenie Czech i Słowacji. Rynki te dynamicznie się rozwijają i stanowią ważny element w długookresowej strategii i planach rozwoju KRISPOL na lata 2020-2022.

Przewodnym tematem konferencji były nowe ścieżki eskalacji biznesu. Producent zaproponował nowe ścieżki rozwoju współpracy w oparciu o doświadczenia z innych rynków. Wspólnie dyskutowano o zmianach preferencji zakupowych lokalnych klientów oraz konieczności rozbudowywania oferty o komplet stolarki dla domu. Rynek Czech i Słowacji to także duże grono Partnerów wyspecjalizowanych w bramach i kratkach przemysłowych. Dla nich KRISPOL opracowuje nowe rozwiązania przemysłowe, które będą wdrożone w I kwartale 2020 roku. Spotkanie było również okazją do spisania pomysłów na usprawnienia systemu sprzedażowego Cantor oraz komunikacji marketingowej. W panelu dyskusyjnym zaproszeni goście żywo konwersowali o specyfice działań w Czechach i Słowacji.

Najważniejszym punktem spotkania było wręczenie nagród i wyróżnień dla Partnerów Handlowych osiągających wysokie wyniki sprzedażowe. Na rynku czeskim wyróżniła się spółka AZET Group, na rynku słowackim liderem została firma HSG. Właściciele firm otrzymali wartościowe voucher turystyczne z rąk Grzegorza Ratajczaka - Dyrektora Wykonawczego KRISPOL.

W części networkingowej wszyscy budowali maszynę Goldberga, dając upust kreatywności i wyobraźni. Doskonałe nastroje pozwoliły zburzyć barierę językową, dzięki czemu zadanie zostało wykonane w 100%.

– *Konsekwentnie realizujemy założoną strategię rozwoju w segmencie eksportowym. Naszym partnerom oferujemy przetestowany koncept na biznes, który w Polsce osiągnął sukces i dynamicznie się rozwija. Kompleksowa oferta dla domu i biznesu w jednym miejscu to dla klienta docelowego wygoda i gwarancja spokoju. Mamy nadzieję, że docenią ją również klienci za granicami Polski. Takie spotkania jak te utwierdzają nas w przekonaniu jak dużą rolę pełni wymiana doświadczeń i wspólna, biznesowa integracja* – komentowała **Katarzyna Kozłowska**, Marketing Manager firmy KRISPOL.

**KRISPOL**[press box](#)