



**EXCELLENCE & LEAN**  
MANAGEMENT CONSULTANTS

## 5CPF<sup>©</sup> Sales B2B Management System

Ένα ολοκληρωμένο σύστημα Οργάνωσης & Διοίκησης των Πωλήσεων  
προσανατολισμένο στη βελτίωση της αποτελεσματικότητας

Λ. Συγγρού 310 & Σπάρτης 1, 176 73 Καλλιθέα  
Τ: 210-48.38.706, 712 & 714 | F: 210-48.22.091,  
Ε: [info@excellence-lean.gr](mailto:info@excellence-lean.gr) | [www.excellence-lean.gr](http://www.excellence-lean.gr)



## Συνοπτική παρουσίαση

Η Excellence & Lean Management Consultants είναι εταιρία συμβούλων επιχειρήσεων με παρουσία 30+ χρόνων που παρέχει ολοκληρωμένες λύσεις επιχειρησιακής αναδιοργάνωσης και οργανωτικής ανάπτυξης για τη βελτίωση απόδοσης των επιχειρήσεων, ειδικά διαμορφωμένες και προσαρμοσμένες στις ανάγκες του πελάτη μας, μέσα από συμβουλευτικές και εκπαιδευτικές υπηρεσίες.

### Τομείς εξειδίκευσης στην Οργάνωση και Διοίκηση των επιχειρήσεων

- ISO – Συστήματα Διαχείρισης
- Επιχειρησιακή Αναδιοργάνωση & Οργανωτική Ανάπτυξη
- Στρατηγική – Marketing – Οργάνωση Πωλήσεων
- Χρηματοοικονομική Οργάνωση
- Logistics – Supply Chain
- Cyber Security & GDPR
- HR Management
- Ανάπτυξη Ικανοτήτων – Training & Coaching
- Επιλογή Προσωπικού

### Η δυνατή ομάδα senior consultants

Ιδιαίτερο ανταγωνιστικό μας πλεονέκτημα αποτελεί, η δυνατή ομάδα senior consultants που:

- Αποτελείται από καταξιωμένα στελέχη, με σημαντικές εμπειρίες από μεγάλες ελληνικές και πολυεθνικές επιχειρήσεις, που καλύπτουν ένα ευρύ φάσμα αντικειμένων δραστηριότητας.
- Διαθέτει ικανότητα παροχής ολοκληρωμένης προσέγγισης στον κύκλο: «διάγνωση – μελέτη – εφαρμογή – εκπαίδευση – coaching» για την εφαρμογή και επίτευξη αποτελεσμάτων.
- Αξιοποιεί σύγχρονες μεθόδους και συστήματα από την διεθνή εμπειρία των επιτυχημένων επιχειρήσεων.
- Έχει προσανατολισμό προς τη βελτίωση απόδοσης και τη μείωση κόστους.

### Η αποστολή μας

Χτίζουμε σχέσεις στρατηγικής συνεργασίας με τους πελάτες μας και συμβάλλουμε στην αναπτυξιακή τους πορεία, αξιοποιώντας και προσαρμόζοντας στις ιδιαίτερες ανάγκες τους, σύγχρονες μεθόδους και διεθνείς πρακτικές της αγοράς στην διοίκηση των επιχειρήσεων.

### 30+ χρόνια αξιόπιστης παρουσίας – 2.500 ικανοποιημένοι πελάτες

Τα 30+ χρόνια αξιόπιστης παρουσίας, με πάνω από 2.500 ικανοποιημένους πελάτες, η μακροχρόνια και επιτυχημένη συνεργασία μας στους τομείς που δραστηριοποιούμαστε, αλλά και η ομάδα των εμπειρών συνεργατών μας, αποτελούν εγγύηση για μια αμοιβαία επωφελή συνεργασία.

### Η συνδεδεμένη εταιρία ACTIVE SAFETY

Η Active Safety παρέχει υπηρεσίες Υγείας και Ασφάλειας της Εργασίας και είναι αδειοδοτημένη ως Εξ.Υ.Π.Π από το Υπουργείο Εργασίας. Είναι μέλος στον ΠΑΣΥΜΕΠ, το επίσημο όργανο του κλάδου και εκλεγμένο μέλος στο ΔΣ του συνδέσμου. Για περισσότερες πληροφορίες σας παραπέμπουμε στο [www.active-safety.gr](http://www.active-safety.gr).

## Η ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΩΝ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Η οργάνωση μιας επιχείρησης συνολικά ή επί μέρους λειτουργιών της, είναι δυναμικό φαινόμενο καθώς πρέπει να ακολουθεί την εξέλιξη της ζωής της επιχείρησης και απαιτεί την περιοδική και συστηματική ανασκόπηση της.

**Η αύξηση ή η διατήρηση του ύψους των Πωλήσεων**, αποτελεί καθοριστικό παράγοντα για την ανάπτυξη της επιχείρησης.

**Οι απαντήσεις που αφορούν στα ερωτήματα:**

- στο πώς θα διατηρηθούν ή θα αυξηθούν οι πωλήσεις,
- στις αίτιες των μειωμένων πωλήσεων και στην αντιμετώπισή τους,
- στο ποιες πωλήσεις και ευκαιρίες χάνονται και γιατί,
- στη μείωση του αφανούς κόστους από την ανεπαρκή οργάνωση των πωλήσεων,
- στη βελτίωση της αποδοτικότητας του τμήματος των Πωλήσεων,

**δεν είναι εύκολες ούτε μονοσήμαντες.**

**Απαιτούν «αξονική τομογραφία»**, δηλ. συστηματική αξιολόγηση και αναθεώρηση σε όλο τον κύκλο ενεργειών, Στρατηγική, Σχεδιασμό, Προγραμματισμό, Οργάνωση, Διοίκηση, Δράση και Ανάλυση Αποτελεσμάτων, προκειμένου να γίνουν οι αναγκαίες ενέργειες βελτίωσης

## Η Βελτίωση Απόδοσης των Πωλήσεων

Όλες οι εταιρίες έχουν πωλητές και κάποιο πλαίσιο λειτουργίας των πωλήσεων.

Τι είναι αυτό που μπορεί να κάνει την διαφορά μεταξύ ανταγωνιστικών επιχειρήσεων;

Έχετε αναλογιστεί ποιά θα ήταν το αποτέλεσμα για την επιχείρησή σας αν:

- **Ο δείκτης Πωλήσεις / Αρ. Επισκέψεων βελτιωνόταν κατά 10%, 20%;**
- **Ο δείκτης Αξία Αγοράς / Αγοραστή βελτιωνόταν 10%, 20%;**

Η επίτευξη τέτοιων στόχων δεν γίνεται με ευχές. Απαιτεί:

1. **Ένα ολοκληρωμένο Σύστημα Οργάνωσης & Διοίκησης των Πωλήσεων**, που προϋποθέτει ότι λειτουργούν σε ισορροπία, οι 5 Κρίσιμοι Παράγοντες Απόδοσης, τα **5CPF**, όπως αναλύεται στην συνέχεια.
2. **Σύστημα αξιολόγησης και βελτίωσης δεξιοτήτων και απόδοσης των πωλητών**  
Το **ανθρώπινο δυναμικό** των πωλήσεων, είναι αυτό που **χτίζει τη σχέση με τον πελάτη** και μπορεί να κάνει την διαφορά στον ανταγωνισμό.  
Είναι ο πόρος της επιχείρησης, που με **μικρή επένδυση** σε αυτόν (στάση, γνώσεις δεξιότητες, συμπεριφορές) μπορεί να οδηγήσει άμεσα στη **βελτίωση απόδοσης και κερδοφορίας της επιχείρησης**.  
Το σύστημα αξιολόγησης ικανοτήτων με σκοπό τον εντοπισμό των δυνατών δεξιοτήτων και των δεξιοτήτων για βελτίωση, καθώς και οι ενέργειες βελτίωσης μέσω εκπαίδευση ή / coaching για την ανάπτυξη του δυναμικού των πωλήσεων, αποτελεί το αναγκαίο συμπλήρωμα του οργανωτικού πλαισίου.

Η Excellence & Lean Management Consultants δημιούργησε μια **ολοκληρωμένη λύση βελτίωσης απόδοσης στις Πωλήσεις, το 5CPF® Sales B2B Management System** που περιγράφεται στην συνέχεια.

## 5CPF<sup>®</sup> Sales B2B Management System

Το ολοκληρωμένο σύστημα οργάνωσης και διοίκησης των πωλήσεων της Excellence & Lean Management Consultants

Η προσέγγιση **5CPF<sup>®</sup> Model** (Critical Performance Factors - Κρίσιμοι Παράγοντες Απόδοσης) που αναπτύξαμε, αποτελεί **μια ολοκληρωμένη προσέγγιση, για τη Βελτίωση της Απόδοσης των Επιχειρήσεων**, συνολικά ή επιμέρους τμημάτων τους.

Εκφράζει την αντίληψη ότι, η βελτίωση της απόδοσης μιας επιχείρησης ή ενός τμήματός της, απαιτεί την **εναρμόνιση και ισορροπία των 5 κρίσιμων παραγόντων απόδοσης 5CPF**.

Η προσέγγιση **5CPF<sup>®</sup> Sales B2B Management System** είναι η εξειδίκευση για το τμήμα πωλήσεων και περιλαμβάνει:

1. Όραμα – Αποστολή και Αξίες του τμήματος Πωλήσεων
2. Στρατηγική & Ευθυγράμμιση (Alignment).
3. Δομή & Συστήματα
  - A. Οργάνωση Πωλήσεων
  - B. Σχεδιασμός Διαδικασίας Πώλησης & Ατομικής Οργάνωσης Πωλητή
4. Ανθρώπινο Δυναμικό – Το Σύστημα HR στις Πωλήσεις
5. Ηγεσία στις Πωλήσεις

### The 5CPF<sup>®</sup> Model



Προϋπόθεση για αποτελεσματικότητα:  
**Η ισορροπία των 5 παραγόντων**

**Σκοπός:** Η άριστη εξυπηρέτηση του Πελάτη με ταυτόχρονη επίτευξη των στόχων της επιχείρησης.

## Οι κρίσιμοι παράγοντες αναλυτικότερα

### 1. Όραμα – Αποστολή και Αξίες του τμήματος Πωλήσεων

Εξειδίκευση του οράματος, της αποστολής και των θεμελιωδών αξιών της εταιρίας, στο τμήμα Πωλήσεων

### 2. Στρατηγική & Ευθυγράμμιση (Alignment) της αλυσίδας:

- Επιχειρηματικοί στόχοι (Τι )
- Επιχειρηματική στρατηγική (Πώς)
- Στόχοι marketing (Επιχειρηματικές τακτικές)
- Στρατηγική Marketing
- Πρόβλεψη και Στόχοι πωλήσεων (Τακτικές marketing)
- Στρατηγική πωλήσεων
- Τακτικές πωλήσεων

### 3. Δομή & Συστήματα

#### A. Οργάνωση Πωλήσεων

- Οργανωτική Δομή και τμηματοποίηση Διεύθυνσης Πωλήσεων
- Ανάλυση εργασίας και Περιγραφές θέσεων εργασίας.
- Καθορισμός φόρτου εργασίας και Δύναμης Πωλητών
- Καθορισμός εξουσίας και εξουσιοδοτήσεων στην ιεραρχία των πωλήσεων.
- Σχεδιασμός τομέων – περιοχών πώλησης / εξυπηρέτησης
- Προσδιορισμός Πηγών εντοπισμού νέων πελατών.
- Στόχοι και δείκτες απόδοσης KPIs
- Σχεδιασμός Reporting και Αξιολόγησης Πωλήσεων
- Συστήματα CRM (Customer Relationship Management)
- Οργάνωση της γραμματείας ( sales administration) των Πωλήσεων
- Οργάνωση customer service

#### B. Σχεδιασμός Διαδικασίας Πώλησης & Ατομικής Οργάνωσης Πωλητή

- Η διαδικασία της Πώλησης, ανά τύπο Πώλησης (εμπορικός, τεχνικός, ιεραπόστολος)
- Ανάθεση πελατολογίου ανά πωλητή.
- Σχεδιασμός επίσκεψης πωλητή - τι πρέπει να κάνει και πώς – πριν, κατά και μετά την επίσκεψη.
- «Εργαλεία υποστήριξης» πωλητή (περιγραφή προϊόντων, στοιχεία Marketing, κλπ).
- Σχεδιασμός παρουσίασης στον πελάτη
- Τεχνικές πώλησης
- Σχεδιασμός χειρισμού αντιρρήσεων πελάτη.

### 4. Ανθρώπινο Δυναμικό – Το Σύστημα HR στις Πωλήσεις

- Αποτύπωση ικανοτήτων (competencies) ανά θέση εργασίας.
- Προσέλκυση-επιλογή κατάλληλου προσωπικού / Στελεχών
- Σύστημα Εκπαίδευσης και Ανάπτυξης Ανθρώπινου δυναμικού πωλήσεων
- Ανάδειξη και διαχείριση «ταλέντων» . Εσωτερικό πλάνο διαδοχής
- Συστήματα και πολιτικές αμοιβών (μισθός, πριμ, μη χρηματικές ανταμοιβές).
- Διαδικασίες , πολιτικές και οικονομική διαχείριση Ανθρώπινου Κεφαλαίου
- Σύστημα Αξιολόγησης και Διαχείρισης Απόδοσης (Performance Management)

## 5. Ηγεσία στις Πωλήσεις

### A. Χάρτης δεξιοτήτων - Competency Matrix

Αποτύπωση των ηγετικών ικανοτήτων (competencies) που είναι σύμφωνες με την κουλτούρα του οργανισμού.

### B. Ανάπτυξη ηγετικών ικανοτήτων Διευθυντών - Επιθεωρητών

- Στυλ ηγεσίας και αξιοποίησή τους ανάλογα με την περίπτωση
- Ικανότητα 'ανάθεσης'
- Ικανότητα Feed back
- Ικανότητα ατομικού και ομαδικού coaching

### Γ. Executive Coaching

- Παροχή εξατομικευμένων υπηρεσιών για την βελτίωση των δεξιοτήτων και της απόδοσης στελεχών και την προσαρμογή τους στο κατάλληλο στυλ ηγεσίας

### Δ. Team Coaching

- Βελτίωση της λειτουργίας συγκεκριμένων ομάδων-Team coaching (πχ Διοικητική Ομάδα, Ομάδα πωλήσεων)
- Οργάνωση και υλοποίηση αποτελεσματικών Συμβουλίων (meetings) (συντονισμού – απολογισμού – καθοδήγησης πωλητών)

## Οι Υπηρεσίες Οργάνωσης & Διοίκησης των Πωλήσεων

### Τι περιλαμβάνει

**A) Το διαγνωστικό εργαλείο - 5CPF® SALES B2B – diagnosis** που δίνει την δυνατότητα αποτύπωσης της “αξονικής τομογραφίας” της Οργάνωσης και Λειτουργίας των Πωλήσεων, διερευνώντας τα «δυνατά σημεία» καθώς και τα «σημεία για βελτίωση».

### B) Συμβουλευτικές Υπηρεσίες

Αφορά στην συμβουλευτική παρέμβαση για την αναθεώρηση της λειτουργίας των πωλήσεων (οργανόγραμμα, αρμοδιότητες, διαδικασίες)

### Γ) Υπηρεσίες Ανάπτυξης & Βελτίωσης Απόδοσης Ανθρώπινου Δυναμικού Πωλήσεων – Top Performing Sellers (βλ σχετικό έντυπο)

### Δ) Εκπαιδευτικά Προγράμματα – Top Performing Sales Training.

Αφορά σε ομάδα εκπαιδευτικών προγραμμάτων για την ανάπτυξη δεξιοτήτων:

- Διευθυντών – Προϊσταμένων - Επιθεωρητών
- Πωλητών

## Τα Οφέλη για την επιχείρηση με το 5CPF® Sales B2B Management System

Τα οφέλη αφορούν στη βελτίωση της απόδοσης των πωλήσεων της επιχείρησης, μέσα από:

- βελτίωση της αποτελεσματικότητας των Πωλήσεων
- μείωση του κόστους λειτουργίας των Πωλήσεων
- συστηματική και τεκμηριωμένη λειτουργία των πωλήσεων
- βελτίωση απόδοσης πωλητών

## Top Performing Sales Training

### Οι Εκπαιδευτικές Υπηρεσίες για Βελτίωση Δεξιοτήτων Πωλητών

Τα εκπαιδευτικά προγράμματα έχουν ως σκοπό την βελτίωση των γνώσεων και των ικανοτήτων/δεξιοτήτων των πωλητών. Το Σύστημα **Top Performing Sellers** υποστηρίζεται από εκπαιδευτικά προγράμματα για Διοίκηση Πωλήσεων, Πωλητές B2B, Λιανικές Πωλήσεις και Προσωπικό Εξυπηρέτησης Πελατών.

Τα εκπαιδευτικά προγράμματα διακρίνονται σε:

- **28 Ολοκληρωμένα εκπαιδευτικά προγράμματα**
- **40 εκπαιδευτικές ενότητες για βελτίωση επιμέρους ικανοτήτων**

**Σχεδιάζουμε και εξειδικεύουμε** τα εκπαιδευτικά προγράμματα, **μαζί με την επιχείρηση**, με βάση τις ιδιαιτερότητές της και τις ανάγκες των ανθρώπων των πωλήσεων. Τα παρακάτω προγράμματα εκπαίδευσης και ανάπτυξης δεξιοτήτων Πωλήσεων. Ανάλογα με τις ιδιαιτερότητες γίνονται οι αναγκαίες προσαρμογές και εξειδικεύσεις.

### Βασικά εκπαιδευτικά προγράμματα

#### 1. Διοίκηση Πωλήσεων

- Sales Management
- Sales Coaching Toolkit
- Active Coaching (Cases based)
- Team Leadership
- Αναπτύσσοντας την Επιρροή στους Άλλους
- Αποτελεσματικές Συνεντεύξεις

#### 2. Τεχνικές Πωλήσεων

- Professional Selling Skills
- Essential Selling Skills
- Advance Selling Skills
- Workshop στις Τεχνικές Διαπραγματεύσεων
- Key Account Management
- Selling Through Technical Services
- Strategic Sales Workshop
- Χειρισμός Αντιρρήσεων και Αρνητικών Πελατών
- Πώληση Έναντι Ανταγωνισμού
- Problem Solving Sales
- Teleselling

#### 3. Λιανική Πώληση

- Ανάπτυξη Απόδοσης στη Λιανική Πώληση
- Retail Sales Coaching
- Selling through Service
- Τα 7 Βήματα στη Λιανική Πώληση
- Χτίζοντας Το Μοντέλο Πώλησης
- Αποτελεσματικότητα στην Επικοινωνία I & II

#### 4. Εξυπηρέτηση Πελατών

- Ηγεσία Εξυπηρέτησης
- Service Excellence
- Αποκατάσταση Σχέσεων με τους Πελάτες
- Generate Customer Experience Toolkit
- Εφαρμοσμένο Merchandising

## 40 εκπαιδευτικές ενότητες για βελτίωση επιμέρους δεξιοτήτων Πωλητών

Οι πωλήσεις είναι ένα επάγγελμα που απαιτεί ένα ευρύ φάσμα δεξιοτήτων που πρέπει να συνδυάζονται με ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της προσωπικότητας του πωλητή.

Για το σκοπό αυτό έχουμε διαμορφώσει 40 εκπαιδευτικές ενότητες που συμβάλλουν στην βελτίωση επιμέρους δεξιοτήτων.

### Οι 40 Θεματολογίες

- |   |  |
|---|--|
| 1. Καθοδηγώντας μέσα από την Ανακάλυψη Αναγκών    | 21. Η Συναισθηματική Νοημοσύνη στις Πωλήσεις       |
| 2. Προσαρμογή στο Προφίλ του Αγοραστή             | 22. Ασκώντας Επιρροή και Πειθώ                     |
| 3. Χειρισμός Αντιρρήσεων και Αποκατάσταση Σχέσεων | 23. Personal Branding for sales success            |
| 4. Χτίσιμο Σχέσεων                                | 24. Upselling & Cross Selling                      |
| 5. Χτίζοντας Εμπιστοσύνη                          | 25. Διαχείριση Παγίδων του Ανταγωνισμού            |
| 6. Τηλεπωλήσεις                                   | 26. Στρατηγικός Σχεδιασμός Πώλησης                 |
| 7. Virtual Selling                                | 27. Πώληση Μέσω Τεχνικής Εξυπηρέτησης              |
| 8. Δημιουργώντας Δυνατά Μηνύματα                  | 28. Πώληση Έναντι Ανταγωνισμού                     |
| 9. Κάνοντας Δυναμικές Παρουσιάσεις                | 29. Problem Solving Sales                          |
| 10. Ελέγχοντας τις Συζητήσεις                     | 30. Αντιμετώπιση των Τακτικών των Αγοραστών        |
| 11. Γλώσσα Σώματος στις Πωλήσεις                  | 31. Ο Ρόλοι και Αρμοδιότητες Προϊσταμένου Πωλήσεων |
| 12. Ενεργητική Ακρόαση                            | 32. Τοποθετώντας Στόχους                           |
| 13. 4 + 1 τεχνικές επικοινωνίας πωλήσεων          | 33. Coach as a Leader                              |
| 14. Ανακάλυψη «κρυμμένων Αναγκών»                 | 34. Επιτυχημένη Συνέντευξη                         |
| 15. Διαχείριση Αδιαφορίας                         | 35. Χτίζοντας Υπερηφάνεια στην Ομάδα               |
| 16. Επικοινωνία Με Διαφορετικούς Τύπους Πελατών   | 36. Δημιουργία Ομάδων Υψηλής Απόδοσης              |
| 17. Πειστική Παρουσίαση                           | 37. Χτίζοντας Σχέσεις με C-suite                   |
| 18. Παρουσίαση Επιτυχημένων Περιπτώσεων (Cases)   | 38. Πώληση σε C –suite                             |
| 19. Sales Playbook                                | 39. Storytelling                                   |
| 20. Others Centered Sales                         | 40. Sales Project Management                       |

## Εφαρμογή στην πράξη και βελτίωση μέσω Coaching

Για να διασφαλίσουμε την σωστή εφαρμογή συνεργαζόμαστε με τον υπεύθυνο του τμήματος Πωλήσεων και προχωράμε σε δράσεις. Οι συνηθέστερες είναι

- I. On the Job Training**  
Εκπαίδευση των πωλητών στο πεδίο.
- II. Coaching Πωλητών**  
Εβδομαδιαίες συναντήσεις του πωλητή με τον σύμβουλο όπου συζητούνται η στρατηγική προσέγγιση των πελατών, η διαδικασία πώλησης, οι τεχνικές συζήτησης, ο χειρισμός δύσκολων καταστάσεων και ο προγραμματισμός για την επόμενο χρονικό διάστημα
- III. Coaching Προϊσταμένων**  
Είναι μια μορφή Coach the Coach. Ο σύμβουλος της Excellence & Lean (Performance Coach) υποστηρίζει τα στελέχη πωλήσεων να αναγνωρίζουν τις προκλήσεις, να δημιουργούν σχέδια δράσης και να επιτυγχάνουν στόχους με έμφαση στην καλύτερη απόδοση και παραγωγικότητα.
- IV. Competencies Path Journey**  
Είναι ένας συνδυασμός μικρής διάρκειας εκπαιδευτικών εννοιών (microlearning) τα οποία στοχεύουν στην ανάπτυξη των δεξιοτήτων των στελεχών πωλήσεων και των πωλητών και συνδυάζονται με Coaching εστιάζοντας στην διασφάλιση της επίτευξης των στόχων.

## Η Ομάδα Συμβούλων & Εκπαιδευτών

**Μία έμπειρη και δυνατή ομάδα senior consultants**, με σημαντική εργασιακή εμπειρία ως στελέχη επιτυχημένων Ελληνικών και πολυεθνικών επιχειρήσεων και με πλούσια εμπειρία συμβουλευτικών και εκπαιδευτικών υπηρεσιών στον τομέα του Marketing, των Πωλήσεων B2B, Retail και της Ποιοτικής Εξυπηρέτησης Πελατών.

### **Κώστας Βουτσινάς**

Ο Κ. Βουτσινάς ξεκίνησε την καριέρα του σε εμπορικά τμήματα των πολυεθνικών εταιρειών Johnson & Johnson και Wella Hellas όπου έλαβε ρόλους Πωλητή, Key Account Manager και Προϊσταμένου Πωλήσεων.

Στην συνέχεια στράφηκε στην ανάπτυξη του ανθρώπινου δυναμικού. Για πάνω από 12 χρόνια εργάστηκε σαν σύμβουλος πωλήσεων και εισηγητής στην Mercuri Int'l, Achieve Global Hellas και Bluepoint Leadership Development.

Επίσης εργάστηκε και ως Διευθυντής Τμήματος Εκπαίδευσης καταστημάτων για την εταιρεία Γερμανός - Cosmote.

Έχει συνεργαστεί με ένα μεγάλο αριθμό εταιριών τόσο στην χώρα μας όσο και σε ευρωπαϊκά project στην ανάπτυξη ικανοτήτων πωλήσεων, διοίκησης πωλήσεων καθώς και έργα ανάπτυξης ηγετικών στελεχών.

Έχει επίσης αναλάβει ρόλους Διευθυντή Ανθρώπινου Δυναμικού και Διευθύνοντος Συμβούλου.

Ο Κώστας έχει σπουδάσει Οικονομικά στο Καποδιστριακό Πανεπιστήμιο, έχει μεταπτυχιακό τίτλο στη «Εξ Αποστάσεως Εκπαίδευσης» από το Ανοικτό Πανεπιστήμιο της Πάτρας και μεταπτυχιακό τίτλο «Master in Business Administration» από το Πανεπιστήμιο Vrije του Βελγίου.

### **Στέργιος Βλαχόπουλος**

Ο Σ. Βλαχόπουλος έχει περισσότερα από 30 χρόνια εμπειρίας στον χώρο των επιχειρήσεων. Στο παρελθόν κατείχε τις θέσεις του Trade Marketing Manager, Sales Manager, Sales and Operations Manager και του Commercial Manager σε εταιρείες συμπεριλαμβανομένων των Warner-Lambert/ Mondelez, Lipogen και Bingo SA.

Είναι πτυχιούχος Πληροφοριακών Συστημάτων και Προγραμματισμού, είναι Extended DISC International System Certified Trainer και Certified HeartMath Coach. Από το 2005, ο Στέργιος Βλαχόπουλος είναι Managing Partner στο Ελληνικό Franchise της Extended DISC International. Η εστίασή του είναι κυρίως στην Αξιολόγηση, Ανάπτυξη και Εκπαίδευση ανθρώπων.

## Επικοινωνήστε μαζί μας

Είμαστε στην διάθεσή σας περισσότερες πληροφορίες σχετικά με τις συμβουλευτικές κι εκπαιδευτικές μας υπηρεσίες στον Τομέα των Πωλήσεων στα παρακάτω στοιχεία επικοινωνίας:

210 48 38 706, 712 & 714 | [sales@excellence-lean.gr](mailto:sales@excellence-lean.gr)