

2020

Sales Excellence AWARDS

Πωλήσεις με «ηθικόν ακμαιότατον», παρά την πανδημία!

Cosmote, Frezyderm, Imperial Tobacco, Jacobs Douwe Egberts, LeasePlan, Γερμανός, ΟΠΑΠ και Παπαστράτος οι μεγάλοι νικητές

Τα **Sales Excellence Awards**, τα βραβεία που αναδεικνύουν τις καλές πρακτικές στις Πωλήσεις, φέτος απείχαν από τον φυσικό τους χώρο, εξαιτίας της πανδημίας του κορωνοϊού. Έτσι αντί της καθιερωμένης τελετής απονομής, που μέχρι πέρσι συγκέντρωνε περισσότερα από 700 στελέχη του κλάδου, οι νικητές παρέλαβαν τα βραβεία τους όπως επιβάλουν οι συνθήκες: χωρίς συνωστισμό, με τήρηση των αποστάσεων και με μάσκες στα πρόσωπα! Ωστόσο παρά τους περιορισμούς, όσοι συμμετείχαν κατάφεραν με χαμόγελο και ανεβασμένη διάθεση, να δώσουν πανηγυρικό τόνο στη λιτή διαδικασία που διοργάνωσαν η **Boussias Communications** με το **Ινστιτούτο Πωλήσεων Ελλάδος (ΙΠΕ)**, αποδεικνύοντας ότι το ηθικό παραμένει ακμαίο στον κλάδο των Πωλήσεων!



Αντώνης Ποταμίτης, Πρόεδρος ΔΣ ΙΠΕ

Στην τελετή φωτογράφησης, που πραγματοποιήθηκε το απόγευμα της Πέμπτης 24 Σεπτεμβρίου 2020, στο House124 στο Χαλάνδρι, συμμετείχαν δεκάδες στελέχη που εκπροσώπησαν τις νικήτριες εταιρείες, καθώς και εκπρόσωποι του Δ.Σ. του ΙΠΕ, μεταξύ των οποίων ο Πρόεδρος ΔΣ, **Αντώνης Ποταμίτης**, ο οποίος δήλωσε: «Θα ήθελα να συγχαρώ τις εταιρείες που διακρίθηκαν στα βραβεία και όλες που συμμετείχαν, ανεξάρτητα αν δεν κατάφεραν να διακριθούν. Το Ινστιτούτο Πωλήσεων παραμένει αρωγός στην προσπάθεια των στελεχών για ανεύρεση εφοδίων μέσω εκπαιδευτικών προγραμμάτων για τον χειρισμό της Covid εποχής, αλλά και με αμφίδρομη άμεση επικοινωνία με τα μέλη του. Σίγουρα ζούμε σε δύσκολους καιρούς, όμως με εφόδια τα βασικά χαρακτηριστικά των ανθρώπων των πωλήσεων, που είναι ο ενθουσιασμός, η ακεραιότητα, ο επαγγελματισμός, η υπευ-

θυνότητα, το πάθος και ο σεβασμός, είμαι πεπεισμένος ότι θα καταφέρουμε να κρατήσουμε υψηλά όχι μόνο το ηθικό μας, αλλά και τα αριθμητικά αποτελέσματα στις εταιρείες μας - γεγονός που θα μας φέρει πάλι στο βήθρο των νικητών στα επόμενα Sales Excellence Awards».



Γεώργιος Δουκίδης, Πρόεδρος της κριτικής επιτροπής

Μάλιστα, σε μια χρονιά όπου η πανδημία αιφνιδίασε την αγορά και ο κλάδος των Πωλήσεων επλήγη βαθύτατα, ο αριθμός των υποψηφιοτήτων ήταν ικανοποιητικός και κινήθηκε στα ίδια επίπεδα σε σύγκριση με την προηγούμενη χρονιά. Η κριτική επιτροπή εντυπωσιάστηκε από την ποιότητα των υποψηφιοτήτων, αναγνωρίζοντας ότι το επίπεδο του ανταγωνισμού για τα βραβεία ανεβαίνει χρόνο με τον χρόνο. Ο Πρόεδρος της κριτικής επιτροπής, καθηγητής **Γεώργιος Δουκίδης**, είπε χαρακτηριστικά: «Θα ήθελα να αναφέρω τρεις ενδιαφέρουσες τάσεις στα φετινά βραβεία που προσδιορίζουν τον δυναμισμό, την καινοτομία και την αποτελεσματικότητα των πωλήσεων στις ελληνικές εταιρείες. Πρώτον, η πολυκαναλικότητα στην προώθηση, στη διαδικασία πώλησης και στην εξυπηρέτηση που λόγω Covid πλέον είναι καθημερινή λειτουργία και απαίτηση των Ελλήνων καταναλωτών. Δεύτερον, η συμβολή στην επιχειρηματική ανάπτυξη μέσω της σχεδίασης και λανσαρίσματος νέων προϊόντων/υπηρεσιών αλλά και αναβάθμισης των καναλιών διανομής στο τελικό σημείο πώλησης. Τρίτον, ο εκσυγχρονισμός μέσω της αξιοποίησης των ψηφιακών τεχνολογιών (AI, big data, business analytics, virtual reality, mobile εφαρμογές, ψηφιακή εργαλεία συνεργασίας κ.λπ.) σε όλο το φάσμα διαδικασιών της εμπορικής διεύθυνσης».



Κώστας Σωτηρούδης, Γενικός Γραμματέας ΔΣ ΙΠΕ

Ο Κώστας Σωτηρούδης, Γενικός Γραμματέας ΔΣ του ΙΠΕ, έκανε ιδιαίτερη μνεία στους συμμετέχοντες: «Είμαστε πολύ χαρούμενοι που καταφέραμε και φέτος να ολοκληρώσουμε τη διαδικασία και να βραβεύσουμε τους καλύτερους, παρά τις ανηξιοσύπτες. Αυτή τη χρονιά παραδίδουμε τα βραβεία με έναν διαφορετικό τρόπο, αυτό όμως δεν μειώνει ούτε στο ελάχιστο τη χαρά μας. Εμείς στο ΙΠΕ άλλωστε, πάνω από όλα σεβόμαστε τον άνθρωπο, γι' αυτό και είμαστε απόλυτα εναρμονισμένοι με τις οδηγίες για την προστασία της δημόσιας υγείας. Ευχαριστούμε όλες τις εταιρείες που μας εμπιστεύθηκαν και υπέβαλαν φάκελο υποψηφιότητας, ευχαριστούμε τους χορηγούς μας που μας στήριξαν μέχρι τέλους, ευχαριστούμε και όλους αυτούς που είναι κοντά μας σε κάθε μας δράση. Με την ευχή, όλο αυτό που ζούμε να έχει γρήγορη και αίσια έκβαση, αναενώνουμε τη συνάντησή μας για την επόμενη χρονιά, από κοντά!».



Αλέξης Ζηπριδής, Αντιπρόεδρος Α Επικοινωνίας και Εξωστρέφειας ΙΠΕ

Τέλος, ο Αλέξης Ζηπριδής, Αντιπρόεδρος Α Επικοινωνίας και Εξωστρέφειας του ΙΠΕ, αναφέρθηκε στην επίκαιρη σημασία του θεσμού: «Σε μια συγκυρία όπου δοκιμάζονται καθημερινά οι κοινωνικές και ατομικές αντοχές, δυσχεραίνει ολοένα η εύρυθμη και απρόσκοπτη λειτουργία της αγοράς, βάλεται η ψυχολογία των στελεχών των επιχειρήσεων αλλά και των καταναλωτών, το Ινστιτούτο Πωλήσεων Ελλάδας, εσπασμένο στην αποστολή του να στηρίζει και να προάγει τον κλάδο του, συνεχίζει άσκηνα τη δραστηριότητά του, αναλαμβάνοντας πρωτοβουλίες που τονώνουν και ενθαρρύνουν τον κόσμο της αγοράς. Βραβεύει, με τρόπο υπεύθυνο και ασφαλή, για μια χρονιά ακόμη, τους καλύτερους, αυτούς που ξεχώρισαν τόσο σε εταιρικό όσο και σε προσωπικό επίπεδο. Εξυπηρετώντας έναν διπλό στόχο: Να αναγνωριστεί και να προβληθεί η αποτελεσματικότητα, η καινοτομία, η επιτυχία και παράλληλα να δημιουργηθούν φωτεινά παραδείγματα προς μίμηση. Να αποτελέσουν τα βραβεία αυτά ένα επιπλέον κίνητρο για όλους να γίνουν καλύτεροι, να στοχεύσουν ψηλότερα, να κατακτήσουν νέες κορυφές. Θερμά συγχαρητήρια σε όσους διακρίθηκαν, δύναμη και αισιοδοξία σε όλους για το μέλλον».

ΤΑ ΒΡΑΒΕΙΑ

Τμήματα Πωλήσεων της Χρονιάς αναδείχθηκαν οι εταιρείες:

Παπαστράτος στο Λιανεμπόριο Καταναλωτικών Αγαθών (FMCG)
Imperial Tobacco στο Λιανεμπόριο Καταναλωτικών Αγαθών (FMCG)
Jacobs Douwe Egberts στον κλάδο Βιομηχανία – Εμπόριο Καταναλωτικών Προϊόντων (FMCG)
Γερμανός στο Λιανεμπόριο Προϊόντων Διάρκειας (Non-Food)

Cosmote στις Τηλεπικοινωνίες & ICT
Frezyderm στις Φαρμακευτικό Κλάδο & Υγεία
LeasePlan Hellas στον τομέα των Υπηρεσιών ΟΠΑΠ στον κλάδο του Entertainment



Παπαστράτος



Imperial Tobacco



Jacobs Douwe Egberts



Frezyderm



LeasePlan



ΟΠΑΠ

Διευθυντής Πωλήσεων της Χρονιάς για το 2020 αναδείχθηκε ο Χρήστος Παπαγιαννόπουλος, Commercial Director της LeasePlan Hellas. Χρυσά βραβεία κέρδισαν οι εταιρείες: Avin Oil, Avis, Cafetex, Cosmote e-Value, Lidl Hellas, Microsoft, Vodafone Greece, West / Elpedison, Αθηναϊκή Ζυθοποιία, Μύλοι Λούλη / MSPS.

Χρυσόι Χορηγοί



Χορηγοί
Επικοινωνίας



ΠΙΝΑΚΑΣ ΝΙΚΗΤΩΝ

Διευθυντής Πωλήσεων της Χρονιάς

Χρήστος Παπαγιαννόπουλος (LeasePlan Hellas)

Ενότητα 1. Διάκριση στον Κλάδο των Πωλήσεων

Κατηγορία 1.1 Τμήμα Πωλήσεων της Χρονιάς

1.1.1 Λιανεμπόριο Καταναλωτικών Αγαθών (FMCG)

GOLD Imperial Tobacco Hellas A.E
GOLD ΠΑΠΑΣΤΡΑΤΟΣ

1.1.2 Βιομηχανία – Εμπόριο Καταναλωτικών Προϊόντων (FMCG)

GOLD Jacobs Douwe Egberts

1.1.3 Λιανεμπόριο Προϊόντων Διάρκειας (Non-Food)

GOLD ΓΕΡΜΑΝΟΣ Α.Β.Ε.Ε

1.1.5 Τηλεπικοινωνίες & ICT

GOLD ΟΜΙΛΟΣ ΟΤΕ: Διεύθυνση Τηλεφωνικών Πωλήσεων & Ανάπτυξης Πελατών Ομίλου ΟΤΕ

1.1.7 Φαρμακευτικός Κλάδος & Υγεία

GOLD FREZYDERM SA

1.1.8 Υπηρεσίες

GOLD LeasePlan Hellas

1.1.15 Entertainment

GOLD ΟΠΑΠ ΑΕ: Ομάδα Καταστημάτων PLAY

Ενότητα 2. Διάκριση στα Κανάλια Πωλήσεων

Κατηγορία 2.1 Πωλήσεις Third Party

SILVER LeasePlan Hellas

Κατηγορία 2.2 Τηλεφωνικές Πωλήσεις

GOLD COSMOTE
SILVER Vodafone Greece: Λειτουργία call-center για τηλεφωνικές πωλήσεις, σε υφιστάμενους και νέους πελάτες
BRONZE ΟΠΑΠ ΑΕ: Νέο μοντέλο Εξειδικευμένης Τηλεφωνικής Υποστήριξης από τον ΟΠΑΠ

Κατηγορία 2.3 Πωλήσεις μέσω Internet (e-Commerce)

GOLD ΠΑΠΑΣΤΡΑΤΟΣ: IQOS E-Commerce
SILVER Public.gr
BRONZE COSMOTE : Cosmote Insurance: ο νέος τρόπος ασφάλισης

Κατηγορία 2.4 Πωλήσεις καταστημάτων Retail

GOLD ΠΑΠΑΣΤΡΑΤΟΣ: IQOS STORES
SILVER Avin Oil

Κατηγορία 2.5. B2B Πωλήσεις στους κλάδους Εμπόριο-Βιομηχανία

GOLD Avin Oil: Εταιρικές Πωλήσεις της Υπηρεσίας «Κάρτα Εταιρικού Στόλου Avin Card»
SILVER LG Electronics Hellas: LG Business Solutions στους κλάδους Εμπόριο-Βιομηχανία
BRONZE ΟΤΕ COSMOTE: B2B Products

Ενότητα 3. Trade Marketing (BTL) & Sales Support Systems

Κατηγορία 3.1 Προωθητική Ενέργεια σε Τελικό Σημείο Πώλησης

GOLD ΟΠΑΠ ΑΕ: Η Μαγική Χώρα των PLAY
SILVER MSPS - GSK: Category Management - Pharmacy Channel
SILVER Imperial Tobacco Hellas A.E.: myblu™ μια Νέα Κατηγορία στην Λιανική Καπνικών!
BRONZE MONDELEZ HELLAS | SKLAVENITIS: Shoppers Inspiring Philadelphia Event
BRONZE ΔΙΑΜΑΝΤΗΣ ΜΑΣΟΥΤΗΣ Α.Ε.: Συνέργεια Δ. Μασούτης Α.Ε. – FRIESLAND CAMPINA

Κατηγορία 3.2 Ψηφιακό Μάρκετινγκ & Social Media στις Πωλήσεις

GOLD Avis Leasing - Το (digital) success story στη μακροχρόνια μίσθωση
SILVER ΕΛΛΙΣ-UNILEVER ΕΛΛΑΣ Α.Ε.: Knorr Digital Activation «SUPER DUPER ΣΥΝΤΑΓΕΣ»

Κατηγορία 3.3 Web & Business Analytics στις Πωλήσεις

GOLD Imperial Tobacco Hellas A.E.: 'i2Dealer' σε όλη την Μικρή Λιανική!
SILVER COSMOTE E-VALUE: Business Analytics MORE - Αποκαλύψτε νέες ευκαιρίες

Ενότητα 4. Εξαιρετική Απόδοση στον Κλάδο των Πωλήσεων

Κατηγορία 4.1 Αύξηση Πωλήσεων (Υπηρεσίες / Προϊόντα / Βιομηχανία / Retail)

GOLD WEST SA | ELPEDISON: Elpedison Instore Πωλήσεις
SILVER ΟΠΑΠ ΑΕ: Η θετική πορεία των PLAY συνεχίζεται για 3η χρονιά
SILVER ΘΕΟΝΗ | ΑΗΒ GROUP ΑΕ: Αύξηση πωλήσεων Φυσικού Μεταλλικού Νερού ΘΕΟΝΗ
BRONZE Τράπεζα Πειραιώς: Check In Class
BRONZE ΟΜΙΛΟΣ IDEALES

Κατηγορία 4.2 Αύξηση Εξαγωγών - Ανάπτυξη σε Διεθνείς Αγορές

GOLD COSMOTE E-VALUE
SILVER FARCOM A.E.
BRONZE Αύξηση πωλήσεων στην Ισπανία μέσω της πλατφόρμας του SMSARENA

Κατηγορία 4.3 Παραγωγικότητα & Απόδοση

GOLD ΠΑΠΑΣΤΡΑΤΟΣ: IQOS B2C&TRADE
SILVER COSMOTE: UPGRADE TO FIBER - TELESales COSMOTE
BRONZE Imperial Tobacco Hellas A.E

Ενότητα 5. Διάκριση στη Συμμετοχή των Πωλήσεων στην Επιχειρηματική Ανάπτυξη**Κατηγορία 5.1 Καινοτόμο Προϊόν / Υπηρεσία**

GOLD	ΜΥΛΟΙ ΛΟΥΛΗ- MSPS: Tokinomo
SILVER	Imperial Tobacco Hellas A.E.: myblu™ μια Νέα Κατηγορία στην Λιανική Καπνικών!
SILVER	Diageo: World Class Fine Drinking -Thessaloniki
BRONZE	Henkel Hellas: Varona - το μόνο brand με θετικό πρόσημο σε μια αρνητική χρονιά

Κατηγορία 5.2 Ανάπτυξη Δικτύου Καταστημάτων

GOLD	ΟΠΑΠ ΑΕ: Ολοκληρωμένη Ε2Ε διαδικασία για τον εκσυγχρονισμό του δικτύου ΟΠΑΠ
BRONZE	Avin oil: Ανάπτυξη Δικτύου Εταιρικών Καταστημάτων Avin

Κατηγορία 5.3 Επιτυχημένη Εισαγωγή Προϊόντος

GOLD	Cafetex: Coffeeway Espresso Capsules
SILVER	ΟΤΕ COSMOTE: Fiber to the Home
SILVER	ΓΙΩΤΗΣ ΑΕ.: HEMO GRANOLA
BRONZE	MINI: Λανσάρισμα νέων μοντέλων MINI John Cooper Works.
BRONZE	L'OREAL HELLAS: ELVIVE COLOR VIVE PURPLE

Κατηγορία 5.4 Καινοτόμο Κατάστημα

GOLD	COSMOTE: COSMOTE Live e-store
SILVER	SEPHORA: New Store Concept SEPHORA Κατάστημα Μοναστηράκι

Ενότητα 6. Διάκριση Εταιρειών στην Εκπαίδευση & Ανάπτυξη των Στελεχών τους**Κατηγορία 6.1 Εκπαίδευση & Ανάπτυξη Στελεχών Πωλήσεων**

GOLD	Microsoft: STARS, το καινοτόμο πρόγραμμα Εκπαίδευσης και Ανάπτυξης Στελεχών Πωλήσεων
SILVER	Praktiker Hellas: Praktiker Academy Εκπαίδευση και Ανάπτυξη των Ανθρώπων μας
BRONZE	Όμιλος Εταιριών ΟΤΕ: Δημιουργία ειδικής ομάδας Οικονομοτεχνικών Συμβούλων Τηλεπικοινωνιακών λύσεων για μικρομεσαίες επιχειρήσεις και ελεύθερους επαγγελματίες.

Κατηγορία 6.2 Αναδιοργάνωση Τμήματος Πωλήσεων ή Δικτύου Πωλήσεων

GOLD	COSMOTE
SILVER	ΠΑΠΑΣΤΡΑΤΟΣ: Commercial Capabilities Department

Κατηγορία 6.3 Εκπαίδευση & Ανάπτυξη Διοίκησης Πωλήσεων

GOLD	COSMOTE: Καινοτόμο & Πρωτοποριακό πρόγραμμα υιοθέτησης νέας κουλτούρας πωλήσεων "Συντονιζόμαστε-Next Step In Sales"
SILVER	LIDL HELLAS & SIA O.E.: #Leaders@Tomorrow

Ενότητα 7. Διάκριση στην Οργάνωση & τις Τεχνικές Πωλήσεων**Κατηγορία 7.1 Υιοθέτηση & Αξιοποίηση Βέλτιστων Πρακτικών**

GOLD	ΟΠΑΠ ΑΕ: Στρατηγική Διαχείρισης Πελατών μέσω F&B
SILVER	AXA - Διεύθυνση Πωλήσεων Πρακτόρων και Μεσιτών: AXA Gold Partners Scoring Model
BRONZE	ΟΠΑΠ ΑΕ: Δημιουργία εφαρμογής Mobile POS Dashboard για την αποτελεσματικότερη διαχείριση απόδοσης των σημείων της Ε.Λ.

Κατηγορία 7.2 Τεχνολογίες Οργάνωσης & Διαχείρισης του Τμήματος Πωλήσεων

GOLD	COSMOTE: Τεχνολογίες Οργάνωσης & Διαχείρισης Telesales Support COSMOTE
SILVER	COSMOTE E-VALUE: Υπηρεσίες & Συστήματα Πληροφορικής
BRONZE	LIDL HELLAS & SIA O.E.: Smart Organization - Digital Collaboration

Κατηγορία 7.3 Συνεργασιακές Πρακτικές - Cross Functional Team Co-operation

GOLD	LIDL HELLAS & SIA O.E.: Sales and L&D as Strategic Partners
SILVER	ΟΠΑΠ ΑΕ: Εγκατάσταση 25.000 Παιγνιομηχανημάτων σε 2.589 καταστήματα
BRONZE	CQS ΑΕ: Συνεργασία CQS-WIND: Μεγιστοποίηση απόδοσης στις πολύ μικρές, μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις

Ενότητα 8. Διάκριση στην Καινοτομία & την Πελατοκεντρικότητα**Κατηγορία 8.1 Καινοτόμες Τεχνολογίες Αυτοματοποίησης & Αναβάθμισης των Πωλήσεων**

GOLD	COSMOTE: Καινοτόμα Εφαρμογή Ανάλυσης Προφίλ Πελάτη και Στοχευμένης Πώλησης "Sales Digital Hub"
SILVER	LIDL HELLAS & SIA O.E.: Αυτοματοποιημένη παραγγελία φρέσκων προϊόντων
BRONZE	Celestial Cruises-WITSIDE: 360° Sales Analysis for Celestial Cruises Powered by WITSIDE & Qlik

Κατηγορία 8.2 Καινοτομία στις Πωλήσεις / Νέα - Εναλλακτικά Κανάλια Πώλησης

GOLD	Αθηναϊκή Ζυθοποιία: Beer List & Sous Plat
------	---

Κατηγορία 8.3 Εξυπηρέτηση - Ικανοποίηση Πελατών

GOLD	Vodafone Greece: Vodafone Corporate Support team: Εξυπηρέτηση μεγάλων εταιρικών πελατών, after sales - back & front office service.
SILVER	ΟΜΙΛΟΣ ΟΤΕ: Τμήμα Inbound Τηλεφωνικών Πωλήσεων & Ανάπτυξης Πελατών ΟΜΙΛΟΥ ΟΤΕ
SILVER	ΠΑΠΑΣΤΡΑΤΟΣ: IQOS CUSTOMER CARE
BRONZE	LIDL HELLAS & SIA O.E.: Παραγωγική εξυπηρέτηση στα ταμεία

Ενότητα 9. Διάκριση στις Υπηρεσίες Third Party στον Κλάδο των Πωλήσεων**Κατηγορία 9.1 Υπηρεσίες Οργάνωσης & Ανάπτυξης Πωλήσεων / Τμήματος**

SILVER	WEST SA/ ΟΜΙΛΟΣ ΟΤΕ: ΟΤΕ DOOR TO DOOR ΠΩΛΗΣΕΙΣ EMPOWERED BY WEST
--------	--

Κατηγορία 9.2 Εκπαιδευτικά Προγράμματα

GOLD	COSMOTE E-VALUE: FOODVERSITY
SILVER	LEAD ON BOARD INTERNATIONAL: Καινοτόμες Λύσεις Εκπαιδευτικών Προγραμμάτων Πωλήσεων για Στελέχη Επιχειρήσεων Ιδιωτικού & Δημόσιου Τομέα

Κατηγορία 9.3 Call-Center Υπηρεσίες

GOLD	Imperial Tobacco Hellas A.E.: Call Center Καταναλωτών _ myblu Customer Care
SILVER	COSMOTE E-VALUE: Call Center Υπηρεσίες