



KRZYSIEK KUPISIEWICZ



Specjalizacja

- Sprzedaż
- Budowanie zespołów
- Motywacja w zespołach
- Zarządzanie zespołami
- Programy rozwojowe dla sprzedawców i menedżerów
- Narzędzia i metody rozwojowe

w Liczbach

- **1 człowiek**
- **14 lat** doświadczenia zawodowego w obszarze sprzedaży, budowania zespołów i zarządzania
- **5 lat** doświadczenia w obszarze szkoleń dla biznesu
- **8** strategicznych projektów zrealizowanych dla Departamentów Sprzedaży
- **50 grup** przeprowadzonych warsztatów, szkoleń i wystąpień
- Ponad **900** uczestników w moich autorskich programach

Z wykształcenia – administratywista.

Z zawodu – menedżer sprzedaży.

Z natury – człowiek.

Sprzedawca oraz menedżer. Trener i z przypadku mówca motywacyjny. Z branżą sprzedażową związany od 14 lat w trakcie których z powodzeniem budował i prowadził zwycięskie zespoły. Od lat związany ze szkoleniami i warsztatami, praktyk dbający o wartość dodaną z każdej sesji, warsztatu czy wystąpienia motywacyjnego.

Doświadczenie zawodowe

- Właściciel firmy Manufaktura Ubezpieczeń.
- Twórca marki i trener w firmie Manufaktura Szkoleń.
- Menedżer ds. Rozwoju Sieci w Towarzystwach Ubezpieczeniowych AVIVA, Prudential.
- Dyrektor oddziału/ obszaru w bankach Millennium, Polbank EFG, Raiffeisen Polbank.
- Sprzedawca i menedżer zespołów.
- Mówca.
- Autor tekstów z obszaru sprzedaży i zarządzania.

Kwalifikacje (wykształcenie / certyfikaty / kursy)

- 2016-2018 Projektowanie i prowadzenie Assessment Center i Development Center
- 2016-2017 Train the Trainers
- 2006-2018 Liczne szkolenie w obszarze sprzedaży, m.in.: techniki sprzedaży, zarządzania, budowanie zespołów. Wystąpienia publiczne, prezentacje biznesowe, negocjacje w warunkach społecznych.
- 2003 Uniwersytet Wrocławski, Wydział Prawa, Administracji i Ekonomii.

Przykładowe zrealizowane projekty

- Akademia Menedżera.
- Akademia Junior Menedżera.
- Akademia Sprzedawcy.
- Opracowanie Kompendium Wiedzy w obszarze sprzedaży i rekrutacji.
- Wdrożenie programu poprawy efektywności SFE.
- Projektowanie i wdrożenie programu rozwoju kadry menedżerskiej.
- Opracowanie i wdrożenie polityki szkoleń wewnętrznych na potrzeby indywidualne pracowników

Wybrani klienci

Millennium Bank, Polbank EFG, TU AVIVA. Doradcy, opiekunowie klienta, agenci i multiagenci ubezpieczeniowi współpracujący z Towarzystwami Ubezpieczeniowymi w ramach własnej działalności gospodarczej.

