



Tama

fot. Tama

Zacieśnianie więzów

Firma Tama, czołowy gracz na rynku siatek do owijania bel, od początku istnienia na rynku polskim, tj. od 2009 r., za pomocą zespołu sprzedawców sukcesywnie budowała sieć dilerów oferujących produkty w sprzedaży hurtowej. W ramach rozwijania relacji z kontrahentami firma organizuje coroczne spotkania pod nazwą Tama Polska Dealers Meeting.

Ważne jest budowanie wzajemnych relacji z kontrahentami. Podejmując decyzje i planując strategię na kolejne sezony, niezwykle istotne są opinie osób, które przekazują produkty detalistom i ostatecznym odbiorcom. Uznaliśmy, iż najlepszą formą wymiany wspólnych doświadczeń i informacji będą coroczne spotkania posezonowe z kontrahentami - wyjaśnia Jacek Kalkowski, menadżer sprzedaży w firmie Tama.

Firma zaprasza swoich dilerów do starannie wybranych miejsc. Zaproszenie jest formą wyróżnienia oraz możliwością spotkania z całym zespołem Tamy w innych okolicznościach niż oficjalne wizyty handlowe. Jest to doskonała forma połączenia przyjemnego spędzania czasu z podsumowaniem minionego sezonu sprzedażowego

i możliwość poznania nowości produktowych na kolejny. Ważnym punktem ostatniej imprezy było spotkanie z Jakubem Lewandowskim, właścicielem firmy Pasja Grupa Dobrych Trenerów, podczas którego uczestnicy mogli m.in. przekonać się, jakie jest ich podejście do różnych aspektów relacji z klientami.

■ Rosnące zainteresowanie

- Tama Polska Dealers Meeting z roku na rok cieszy się coraz większym zainteresowaniem wśród naszych kontrahentów, dlatego będziemy rozwijać tę formę spotkań. Znalazienie kolejnych ciekawych miejsc będzie coraz trudniejsze, ale jest to wyzwanie dla zespołu Tamy, któremu z przyjemnością sprostaemy - zapewnia Karolina Molka, koordynator sprzedaży i marketingu w firmie Tama. ■