

Przedsiębiorstwo Handlowo Usługowe >>**BAMAR**<< Marian Stankiewicz

40-950 Katowice Plac Grunwaldzki 8-10; tel/fax (048 32) 594-604, tel.(048 32) 594-458, 594-566

Zakład Produkcji Mebli

43-190 Mikołów ul.Towarowa 11; tel.(048 32) 226-20-02 wew. 779, 785, 786, (048 32) 226-02-56

Konto 1: BANK ŚLĄSKI S.A. w Katowicach VII o/K-ce Filia 1 nr 312608-702150533

Konto 2: BANK ZACHODNI IV o/K-ce nr 11201203-201045-136-3010

634-101-57-67

Katowice dn. 31.03.1998 rok

L.dz. 103 / 98

Pan Marcin Bujnowicz
Business Consulting & Training
Ul. Estkowskiego 4 / 32
43-100 Tychy

Szanowny Panie,

W związku z Projektem budowy Działu Sprzedaży, przy którym firma BC&T była konsultantem strategicznym, chciałabym podziękować Panu oraz Pana konsultantom za zaangażowanie w realizację projektu oraz za wykazaną wiedzę oraz profesjonalizm proponowanych rozwiązań.

Realizowany Projekt dotyczył stworzenia strategicznego planu rozwoju Działu Sprzedaży dla firmy Bamar, działającej w branży meblarskiej oraz zaproponowania rozwiązań organizacyjnych, które pozwoliłyby właścicielowi firmy na skuteczne zarządzanie w sytuacji niezwykle dynamicznego wzrostu obrotów przedsiębiorstwa.

W ramach projektu przeprowadzono następujące fazy:

I. Analiza

1. Diagnoza sektora sprzedaży
2. Analiza zamówień i klienteli w sektorze sprzedaży
3. Wewnętrzna i zewnętrzna analiza przedsiębiorstwa

II. Ułożenie ogólnej koncepcji

1. Ustalenie strategii Działu Sprzedaży
2. Stworzenie jasnej i efektywnej struktury organizacyjnej, dopasowanej do zmieniającej się wielkości firmy wraz z wypracowanymi zakresami obowiązków i stanowiskowym rachunkiem kosztów
3. Koncept marketingowy



Przedsiębiorstwo Handlowo Usługowe >>**BAMAR**<< Marian Stankiewicz

40-950 Katowice Plac Grunwaldzki 8-10; tel/fax (048 32) 594-604, tel.(048 32) 594-458, 594-566

Zakład Produkcji Mebli

43-190 Mikołów ul.Towarowa 11; tel.(048 32) 226-20-02 wew. 779, 785, 786, (048 32) 226-02-56

Konto 1: BANK ŚLĄSKI S.A. w Katowicach VII o/K-ce Filia 1 nr 312608-702150533

Konto 2: BANK ZACHODNI IV o/K-ce nr 11201203-201045-136-3010

634-101-57-67

III. Implementacja – wdrożenie wypracowanych treści:

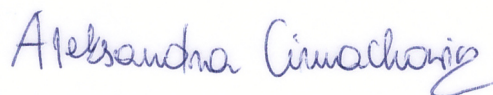
1. Zarządzanie Działem Handlowym przez Dyrektora Handlowego
2. Elementy procesu sprzedaży Konsultantów ds. Sprzedaży
3. Stworzenie systemu controllingu i redukcji kosztów
4. Top – management coaching

Pana firma wywiązała się z postawionego przed nią zadania bardzo dobrze, wzbudzając nasze uznanie.

Chętnie potwierdzam, że pracownicy firmy BC&T posiadają głęboką i fachową wiedzę, opartą na wielu dotychczasowych doświadczeniach. Stosują ją pewnie, z pełnym zaangażowaniem, wskazując w teorii, i co ważniejsze w praktyce nowe drogi do rozwiązywania problemów firmy.

Cieszę się, że mieliśmy okazję ze sobą współpracować oraz mam nadzieję, że w przyszłości będziemy mogli kontynuować tę współpracę.

Z poważaniem



Aleksandra Cimachowicz
Dyrektor Handlowy

" B A M A R "

Przedsiębiorstwo Handlowo-Usługowe

Pl. Grunwaldzki 8 ÷ 10

40-950 K A T O W I C E

tel /fax 594-604 NIP 634-101-57-67