

Warda Consulting Team to zespół konsultantów z wieloletnim doświadczeniem i udokumentowanymi wynikami w biznesie.

Poprzez doradztwo biznesowe i szkolenia z sukcesem wspieramy przedsiębiorstwa w działaniach, które prowadzą do zwiększania sprzedaży i rozwoju ich biznesu.

Swoją wiedzę dzielą się także będąc wykładowcami w renomowanych szkołach biznesu, publikując artykuły oraz udzielając komentarzy eksperckich.

Co możemy dla Ciebie zrobić?

- Wywiady i komentarze eksperckie
 - TV, prasa, portale internetowe
- Prelekcje i wystąpienia
 - Konferencje i sympozja branżowe
 - szkolenia eksperckie
- Wykłady i wystąpienia gościnne w szkołach biznesu



Chętnie podzielimy się naszą wiedzą w zakresie:

- Aktualnych trendów na rynku sprzedaży
- Mechanizmów sprzedaży B2B i B2C
- Sprzedaży w koncepcie omni- i multichannel
- Sprzedaży przez kanały:
 - hipermarketów i dyskontów
 - własnych sieci sklepów handlowych
 - e-commerce
 - call center (inbound & outbound),
 - direct response TV
- Strategii sprzedażowo-marketingowych
- Procesów handlowo-marketingowych
- Polityki rabatowo-cenowej
- Zarządzania zespołami
- Współpracy i negocjacji z sieciami handlowymi
- Dress code w biznesie

Współpraca:

SZEF
SPRZEDAŻY



NOWA
SPRZEDAŻ

ccnews



Małgorzata Warda

Posiada ponad 20 lat praktycznego doświadczenia w sprzedaży, marketingu, zarządzaniu zespołami 200+, projektami oraz organizacjami na rynkach B2B i B2C, w tym także w koncepcie omnichannel.

Zarządzała sprzedażą produktów w sklepach wielkopowierzchniowych, specjalistycznych, internetowych, a także we własnych sieciach sklepów detalicznych. Ma doświadczenie w prowadzeniu sprzedaży poprzez call center (inbound & outbound), a także w tworzeniu i sprzedaży programów lojalnościowych. Wprowadziła na rynek szereg innowacyjnych produktów jak i nowych marek.

W Szkole Biznesu Politechniki Warszawskiej prowadzi wykłady z obszaru marketingu i strategii sprzedaży. Pracuje w językach: polskim, angielskim, niemieckim.

Z wykształcenia jest absolwentką lingwistyki stosowanej, finansów, Executive MBA, a także laureatką nagrody „Award for academic excellence & 1st ranked woman” na studiach MBA. Ukończyła programy AMP dla wyższej kadry zarządzającej w szkołach biznesu INSEAD i École de Management Lyon.

Doświadczenie zdobywała jako:

- Dyrektor Generalny
- Dyrektor Handlowy
- National Key Account Manager
- Key Account Manager
- Sprzedawca
- Konsultant i trener

Pracowała m.in. dla marek:



Wybrane wskaźniki:

- EBIDTA +46% r/r
- Koszyk zakupowy + 75% r/r
- Cross-sell + 96% r/r

