



- Okna
- Drzwi
- Bramy
- Rolety &
- Ogrody
- Akcesoria
- Szkło &
- Maszyny &
- Gospodarka
- Kiosk

Wojciech Jankowski odpowiedzialny za sprzedaż produktów grupy NICE w siedmiu krajach Europy

W związku z systematycznym rozwojem grupy Nice od stycznia 2020 roku wieloletni pracownik Nice Polska, Wojciech Jankowski, objął stanowisko Export Area Managera we włoskiej spółce Nice SpA z Oderzo. Będzie odpowiedzialny za sprzedaż w siedmiu krajach Europy.



Wojciech Jankowski rozpoczął współpracę z grupą Nice w 2011 roku. Na przestrzeni lat był on współodpowiedzialny za marketing polskiej spółki z zakresu B2B oraz B2C oraz projekty profesjonalizacji oraz aktywizacji sieci dystrybucji. Do jego zadań należała m.in. koordynacja współpracy z zakresu wsparcia sprzedaży pomiędzy spółkami zrzeszonymi w ramach grupy, udział w targach, szkoleniach i seminariach regionalnych oraz obsługa większości projektów sponsoringu sportowego w Nice Polska.

Przez lata pracy w Nice Polska odniósł szereg sukcesów, a jednym z jego autorskich projektów był koncept samochodu demonstracyjnego Nice.

Wojciech Jankowski udzielał się również jako organizator i promotor rozgrywek żużlowych, jest twórcą młodzieżowego cyklu Nice Cup. Po zakończeniu projektu sponsoringu tytularnego Nice 1. Ligi Żużlowej, będzie w ramach dostępnego czasu dalej wspierał niektóre projekty wsparcia sprzedaży oraz działania w zakresie sponsoringu sportu na rynku polskim.

W styczniu 2020 r. Wojciech Jankowski objął stanowisko Export Area Managera odpowiedzialnego w ramach grupy Nice za rynki eksportowe. W skład jego regionu wchodzi obecnie trzy terytoria: Europa Środkowa (Czechy, Słowacja, Węgry), kraje nadbałtyckie (Litwa, Łotwa, Estonia) oraz dodatkowo: Izrael i Palestyna. Na tych rynkach Wojtek odpowiada nie tylko za wynik sprzedaży grupy Nice, ale także koordynuje działania marketingowe w tym rozpoznawalność marki oraz wszelkie przedsięwzięcia mające na celu wzrost świadomości marki wśród klientów końcowych.

Do najważniejszych jego zadań będzie należał rozwój poszczególnych rynków i kanałów sprzedaży, budowania polityki sprzedaży oraz poszukiwanie synergii produktowej pomiędzy poszczególnymi spółkami z grupy i oferowanym przez nie portfolio produktowym.

źródło: Nice Polska

Najnowsze publikacje



- Kostka w nowej odsłonie
- Na targach FENSTERBAU FRONTALE firma ISO-CHEMIE prezentuje nowe narzędzia online oraz produkty w zakresie fug budowlanych BAUFUGE 4.0

- Jak wybrać okno do kuchni lub łazienki
- Smart Home – trendy 2020
- System montażu w zewnętrznej warstwie izolacji cieplnej ISO-TOP WINFRAMER „TYP 3” sprawdzony pod kątem RC 2

Reklama



Rozmowy

więcej



- Okna w remoncie – potencjał rynku wtórnego
- Polski tygrys eksportowy na szczycie! Czy mamy szansę stać się również tygrysem w produkcji stolarki budowlanej w UE?

- Z myślą o klientach Rozmowa z Andreasmem Geithem, dyrektorem wykonawczym SWISSPACER
- Konstrukcje proste jak klocki Lego – rozmowa z Mariuszem Megierem Dyrektorem Zarządzającym firmą Orgadata East Europe w Polsce i Europie Wschodniej
- Mniejszy wysiłek, wyższa jakość – roboty przejmują produkcję rozmowa z Krzysztofem Mędrałą współzałożycielem firmy Śląska Fabryka Okien KNS

Gospodarka

więcej



- Zmiany cen materiałów dla budownictwa oraz domu i ogrodu w listopadzie 2019 – analiza PSB

- Do polskich okien i drzwi puka spowolnienie
- Podatek estoński – pomysł Fundacji Pomyśl o Przyszłości planem działania Rządu
- Budownictwo po raz kolejny znalazło się pod lupą ekspertów - branża przeżywa boom ale grozi jej kryzys
- Nowa ustawa o zatorach płatniczych – lepsza ochrona MŚP

Strefa partnera: