

Podsumowanie spotkania 06 sierpnia 2014r.

W spotkaniu uczestniczyli:

Katarzyna Obłaza – Właściciel Firmy

Marek Obłaza – Właściciel Firmy

Mirosław Zagaja – Kierownik Działu Handlowego

Paweł Młynarski – Koordynator Biura Obsługi Klienta

Poruszane tematy/Ustalenia:

1. Podsumowanie realizacji celów strategicznych (stan na 31 lipca 2014):

- 1.1. Plan Sprzedaży Obrót: **93,26%** Planu okresowego; **50,83%** Planu rocznego
- 1.2. Plan Sprzedaży Marża: **97,85%** Planu okresowego; **53,33%** Planu rocznego
- 1.3. Sprzedaż drukarek: **22 szt. w lipcu; 131 szt. sumarycznie; 109%** Planu rocznego
- 1.4. Plan Sprzedaży grupa Klientów kat. A: **43,06%** Planu rocznego
- 1.5. Terminowość zamówień: **97,96% zamówień zrealizowanych w zadeklarowanym terminie w lipcu; 96,92% sumarycznie**

2. Reklamacje w lipcu 2014r.:1 – rozpatrzona pozytywnie

3. Przedstawienie półrocznej analizy sprzedaży do Klientów kat. A (MZ) – w załączeniu

4. Omówienie planu szkoleń wewnętrznych oraz przedstawienie Sprawozdania ze szkolenia handlowców sporządzonego przez zewnętrzną firmę szkoleniową TOPTRADE.

Sporządziła: Katarzyna Obłaza