

# ETISOFT

## ETISOFT BUSINESS PARTNER MEETING

Day 2

Gliwice, 10.02.2026



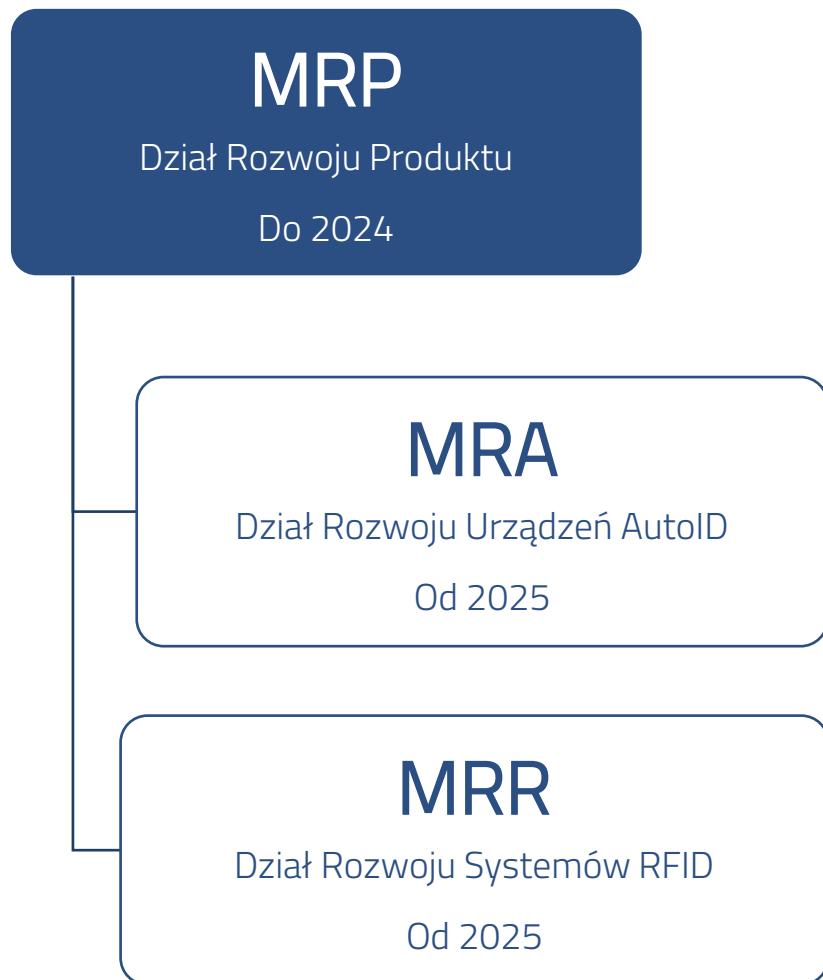
# NOWE ROLE WSPARCIA SPRZEDAŻY *NEW SALES SUPPORT ROLES*

---

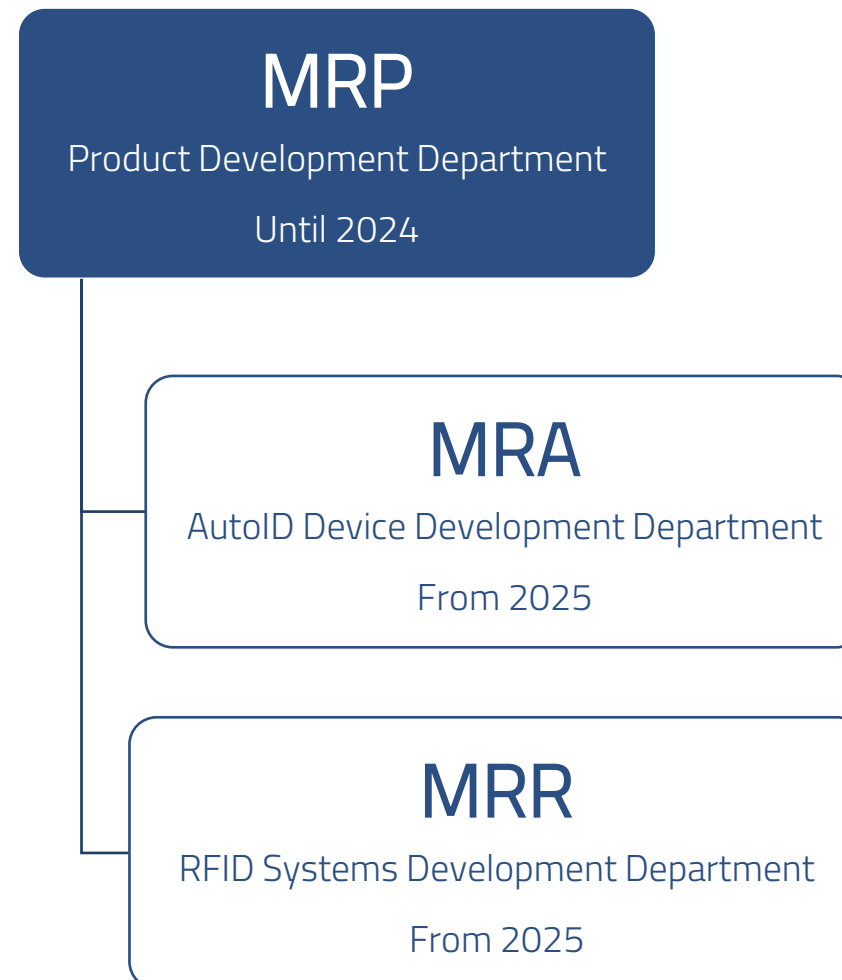
PREZENTACJA FILOZOFII LEJKA PRODUKTOWEGO I SPRZEDAŻOWEGO  
*PRESENTATION OF THE PRODUCT AND SALES FUNNEL PHILOSOPHY*

## NOWE ROLE WSPARCIA SPRZEDAŻY / NEW SALES SUPPORT ROLES

Zmiana 2025; Nowe działy MRA + MRR



Change 2025; New departments MRA + MRR



## NOWE ROLE WSPARCIA SPRZEDAŻY / NEW SALES SUPPORT ROLES

### Stanowiska w działach MRA i MRR

Podstawowe obowiązki

#### **Menadżer Produktu**

Przygotowanie Strategii Sprzedaży Produktu

Współpraca z marketingiem

Wkład do materiałów marketingowych

Współpraca z dostawcami

Transfer wiedzy o produkcie na rynek

#### **Doradca Techniczny / Inżynier ds. sprzedaży**

Wsparcie działań w ramach Strategii Sprzedaży Produktu

Współpraca ze sprzedażą

Wkład do ofert sprzedażowych

Współpraca z klientami

Transfer wiedzy o produkcie do działu sprzedaży

### Positions in MRA & MRR departments

Main Responsibilities

#### **Product Manager**

Preparation of the Product Sales Strategy

Cooperation with Marketing

Contribution to marketing materials

Cooperation with suppliers

Transfer of product knowledge to the market

#### **Technical Advisor / Sales Engineer**

Support activities within the Product Sales Strategy

Cooperation with Sales

Contribution to sales offers

Cooperation with customers

Transfer of product knowledge to the Sales Department

## NOWE ROLE WSPARCIA SPRZEDAŻY / NEW SALES SUPPORT ROLES

Kto jest kim w działach MRA i MRR

### Dział Rozwoju Urządzeń AutoID

Michał Wąs – Inżynier ds. sprzedaży

Radek Sawa – Doradca Techniczny

Jarek Hławiczka – Inżynier ds. sprzedaży

Arek Krużycki – Inżynier ds. sprzedaży

Marek Gawel – Kierownik działu

### Dział Rozwoju Systemów RFID

Darek Kawecki – Menadżer Produktu

Mariusz Baranowski – Inżynier ds. sprzedaży

Aleksander Wolny – Kierownik

Who is who in MRA & MRR departments

### AutoID Device Development Department

Michał Wąs – Sales Engineer

Radek Sawa – Technical Advisor

Jarek Hławiczka – Sales Engineer

Arek Krużycki – Sales Engineer

Marek Gawel – Department Manager

### RFID Systems Development Department

Darek Kawecki – Product Manager

Mariusz Baranowski – Sales Engineer

Aleksander Wolny – Department Manager

## NOWE ROLE WSPARCIA SPRZEDAŻY / NEW SALES SUPPORT ROLES

### Obszar odpowiedzialności w dziale MRA (Dział Rozwoju Urządzeń AutoID)

**Michał Wąs** – Inżynier ds. sprzedaży

- Systemy Drukująco-Aplikujące
- Systemy Wizyjne

**Radek Sawa** – Doradca Techniczny

- Kolorowe Drukarki Etykiet

**Jarek Hławiczka** – Inżynier ds. sprzedaży

- Roboty Mobilne AGV/AMR

**Arek Krużycki** – Inżynier ds. sprzedaży

- Drukarki Etykiet
- Terminale Danych
- Czytniki Kodów Kreskowych
- Oprogramowanie AutoID
- Akcesoria

**Marek Gaweł** – Kierownik działu

+Product Manager

### Scope of Responsibility in the MRA Department (AutoID Device Development Department)

**Michał Wąs** – Sales Engineer

- Print & Apply Systems
- Machine Vision Systems

**Radek Sawa** – Technical Advisor

- Color Label Printers

**Jarek Hławiczka** – Sales Engineer

- Mobile Robots (AGV/AMR)

**Arek Krużycki** – Sales Engineer

- Label Printers
- Mobile Computers
- Barcode Scanners
- AutoID Software
- Accessories

**Marek Gaweł** – Head of Department

+Product Manager

## NOWE ROLE WSPARCIA SPRZEDAŻY / NEW SALES SUPPORT ROLES

Obszar odpowiedzialności w dziale  
MRR (Dział Rozwoju Systemów RFID)

**Darek Kawecki** – Menadżer Produktu

- Systemy RFID
- Oznaczenia RFID

**Mariusz Baranowski** – Inżynier ds. sprzedaży

- Systemy RFID
- Taśmy Termotransferowe

**Aleksander Wolny** – Kierownik działu

Scope of Responsibility in the MRR Department  
(RFID Systems Development Department)

**Darek Kawecki** – Product Manager

- RFID Systems
- RFID Tags

**Mariusz Baranowski** – Sales Engineer

- RFID Systems
- Ribbons

**Aleksander Wolny** – Department Manager

# Dynamics CRM – Single Source of Truth

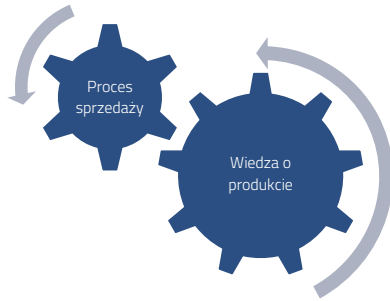
Opieramy się na danych z systemu,  
co eliminuje chaos komunikacyjny.

We rely on data from the system, which eliminates  
communication chaos.

# PREZENTACJA FILOZOFII LEJKA PRODUKTOWEGO I SPRZEDAŻOWEGO

## *PRESENTATION OF THE PRODUCT AND SALES FUNNEL PHILOSOPHY*

### Product Management: Twój Partner w Procesie Sprzedaży



#### Kluczowe punkty:

- **Aktywna analiza lejka:** Nie czekamy na pytania – wspólnie z Tobą analizujemy szanse sprzedaży (Opportunities) w Dynamics.
- **Wartość, nie tylko parametry:** Pomagamy przełożyć język techniczny na korzyści biznesowe dla klienta.
- **Usuwanie "blokerów":** Jeśli projekt utknął na etapie "Propozycja" lub "Negocjacje", wchodzimy z dodatkowym wsparciem technicznym.

### Product Management: Your Partner in the Sales Process



#### Bullet points:

- **Active funnel analysis:** We don't wait for questions – we work with you to analyze sales opportunities in Dynamics.
- **Value, not just parameters:** We help translate technical language into business benefits for the customer.
- **Removing "blockers":** If a project is stuck at the 'Proposal' or "Negotiations" stage, we step in with additional technical support.

# PREZENTACJA FILOZOFII LEJKA PRODUKTOWEGO I SPRZEDAŻOWEGO

## *PRESENTATION OF THE PRODUCT AND SALES FUNNEL PHILOSOPHY*

### Zarządzanie Lejkiem Sprzedażowym – Wspólna praca na danych

### Sales Funnel Management – Collaborative Data Work

- Wstępna kwalifikacja techniczna i ocena wykonalności projektu.
- Głębokie konsultacje techniczne i wizje lokalne
- Dobór optymalnej technologii/produktów. Wycena

- Analiza i wyciąganie wniosków z przegranych opportunities.
- Case Study



- Initial technical qualification and feasibility check.
- Deep-dive technical consultation & site surveys.
- Selection of optimal technology/products. Pricing.

- Analyzing and learning from lost opportunities.
- Case Study

---

Dziękuję za uwagę!

*Thank you for your attention!*