

Het sales event '10



PERSBERICHT, 12-02-2010

Sales verkiezing van het Jaar levert primeur: 2 dames als geweldige winnaars

Noordwijk - De titel voor Commercieel Directeur van het Jaar 2009 ging naar Esmée Ficheroux 41, Commercieel Directeur Tempo-Team. De titel voor Key Account Manager van het Jaar 2009 is gewonnen door Wendy Freriks (43), Corporate Account Manager Strategic Accounts. Hiermee hebben beide categorieën een primeur: niet eerder was er een vrouwelijk winnaar. Voor de 38e keer (sinds 1971) organiseerde de Sales Management Association (SMA) het verkiezingstraject dat op 11 februari 2010 tijdens Hét Sales Event leidde tot deze winnaars van de titels 'Commercieel Directeur en Key Account Manager van het Jaar'.

De titel van Commercieel Directeur van het Jaar is vergeven aan die persoon die blijkt geeft bijzondere prestaties te realiseren, die een motiverende stijl van leidinggeven hanteert en een voorbeeldfunctie vervult. De titel Key Account Manager van het Jaar geeft blij van een sales professional die zijn klant uitstekend weet te ontwikkelen en op een innovatieve wijze met het account team de resultaten bereikt.

Esmée Ficheroux is verrast en bijzonder trots dat zij de titel van Commercieel Directeur van het Jaar heeft verdiend: "Wij hebben met het hele team keihard gewerkt en gebouwd aan een prachtige organisatie. Na jaren van hard werken voor en met onze klanten is dit een absolute kroon op al het werk". "Het is fantastisch dat dit door deze eervolle titel nog eens wordt onderstreept." Dat zij deze prestatie niet alleen heeft bereikt, is voor haar een feit: "Ik ben heel trots op mijn team, onze klanten en wil hen dan ook hartelijk feliciteren met de behaalde titel."

In 2010 vond Hét Sales Event voor de vierde maal plaats in Grand Hotel Huis ter Duin in Noordwijk. Hét Sales Event is met 600 bezoekende sales professionals, Key Notes als Joseph Grenny (bestseller auteur van o.a. 'Crucial Confrontations'), Phil Helsby (founder of The Dutch Golf b.v.) en vele break-out sessies een hoogtepunt voor verkopend Nederland.

Hét Sales Event 2010 – Thema: The American Dream

Het thema voor 2010 is; "The American Dream". Daarmee is Hét Sales Event meer dan alleen een verkiezing. Hét Sales Event is dé ontmoetingsplaats voor commerciële managers uit vele branches. De plaats om met vakgenoten kennis te maken, om contacten te leggen en om, via de workshops en lezingen, nieuwe inzichten en extra kennis te krijgen op het vakgebied Sales en Account Management.

////////////////////

Noot voor de redactie. Niet geschikt voor publicatie.

Als vakvereniging voor sales- en account management in Nederland versterkt de SMA de belangen van haar leden en voert de verdere professionalisering van het salesvak in Nederland door.

Voor aanvullende informatie kunt u contact opnemen met: Sales Management Association, Postbus 627, 3440 AP Woerden. Contactpersoon: Marga Groot Zwaaftink, e-mail marga@commgres.com, mobiel 06 234 66 473. www.sma.nl en www.salesevent.nl

Passie voor het vak





