

Łódź, 8 października 2009

Informacja prasowa

Polkomtel skorzysta z outsourcingu sił sprzedaży

Dostawcy usług outsourcingu procesów biznesowych (Business Process Outsourcing – BPO) z powodzeniem rozwijają swój biznes, a polski rynek tych usług, podobnie jak cała gospodarka, rozwija się szybciej niż gdzie indziej. Polkomtel SA – największy operator telefonii komórkowej w Polsce – zdecydował się na outsourcing i przekazał polskiej firmie Target BPO zarządzanie zespołami sprzedaży kart pre-paid Simplus, 36,6 i Sami Swoi. Umowa weszła w życie z początkiem października i będzie obowiązywać przez dwa lata.

Wdrożony zostanie model outsourcingu, który bazuje na zewnętrznych zespołach handlowych i zewnętrznym zarządzaniu sprzedażą, a który sprawdził się przy współpracy Target BPO z branżą FMCG (produkty spożywcze i kosmetyki).

*- Będziemy koncentrować się na zwiększeniu zasięgu i efektywności dystrybucji oferty pre-paid – informuje **Lukasz Gajewski, Prezes Zarządu Target BPO** – Target BPO będzie realizował strategię sprzedaży i merchandisingu dla marek **36,6, Simplus i Sami Swoi** – dodaje.*

Polkomtel miał w pierwszym półroczu 2009 roku najwyższe przychody ze wszystkich operatorów w Polsce – 4 057,1 mln zł i największą liczbę klientów – 14 465 000 (32,56% udziałów w rynku). Operator jest również liderem w segmencie pre-paid z 7,760 milionami aktywnych kart na koniec pierwszego półrocza tego roku. W Polsce zarejestrowanych jest 23,757 milionów kart pre-paid.

Target BPO przejmuje rekrutację i szkolenie zespołów sprzedaży, zarządzanie narzędziami pracy i flotą samochodową oraz kompleksową opiekę nad punktami sprzedaży na terenie całej Polski. Zespół specjalistów z zakresu sprzedaży i merchandisingu będzie dystrybuował zestawy startowe Simplus, 36.6, Sami Swoi oraz telekarty Plus.

Korzystanie z usług dostawcy BPO oznacza dostęp do gotowych, sprawdzonych rozwiązań biznesowych, redukcję kosztów operacyjnych, uproszczenie procesów w firmie oraz możliwość skoncentrowania się na podstawowej działalności, zamiast na działaniach czysto operacyjnych – czasochłonnych i wymagających dużego zaangażowania. Zlecenie części procesów sprzedażowych na zewnątrz to element strategii rozwoju innowacyjnych spółek, których główną umiejętnością jest technologia i wiedza.

- Dla takich firm sprzedaż nie jest główną funkcją i należy ją przekazać zewnętrznemu dostawcy, który specjalizuje się w rekrutacji i budowie zespołów handlowych oraz w planowaniu i zarządzaniu ich pracą – dodaje Łukasz Gajewski.

Informacje uzupełniające:

- Target BPO (wcześniej Target Polska) to jeden z wiodących polskich dostawców usług typu Business Process Outsourcing.
- Spółka powstała w 2003 roku i w ciągu 6 lat i, jako jedna z pierwszych firm w Polsce, wyspecjalizowała się w outsourcingu sił sprzedaży.
- Portfolio klientów Target BPO obejmuje takie marki jak Mars Polska, Microsoft, BRE Bank Żywiec Zdrój, ICI Dulux czy Coty, FoodCare.
- Ostatnie lata to okres intensywnego rozwoju spółki. W 2008 zysk brutto wzrósł o 47,66%, a liczba klientów o 41,67% w porównaniu do roku poprzedniego.
- Obecnie Target BPO zatrudnia ponad 1100 osób na terenie całej Polski.
- Spółka jest częścią polskiej grupy kapitałowej działającej na polskim rynku od 10 lat, do której należy również Media4mat, wydawca gazety Echo Miasta oraz agencja marketingowa Great Open House. W strukturze Target BPO funkcjonuje ponadto firma CPS Accounting, specjalizująca się w outsourcingu księgowości, kadr i płac, doradztwie prawnym oraz controllingu finansowym. Twórcą Grupy jest Łukasz Gajewski