

ROBERT BASIŃSKI

Doradca Klienta Biznesowego
W Sanmar Telecom od 2014 roku

- **Po raz kolejny zostałeś najlepszym Doradcą Klienta Biznesowego w Regionie Zachód. To bardzo duży sukces. Czy ciężko było go osiągnąć ?**

Pozyskiwanie klienta zawsze niesie ze sobą pewne ryzyko. Często zastanawiamy się, czy sprawdzimy się w tej roli, zwłaszcza jeśli nie mamy doświadczenia w konkretnej branży. Jestem żywym przykładem na to, że wszystko jest możliwe, jeśli tylko włożymy w pracę wysiłek i trafimy na partnera, który nam pomoże. Wystarczy się odważyć na ten pierwszy krok. W moim przypadku właśnie tak było. Z pozoru trudne i niezrozumiałe dla mnie pojęcia takie jak DSL czy metroeternet nie są dziś dla mnie zagadką. Na spotkaniach z klientami czuję się komfortowo, szukam możliwości jak najlepszego odpowiadania na ich potrzeby. Tak więc odpowiadając na pytanie: nie było bardzo trudno, ale wymagało to zaangażowania i pracy.

- **Dlaczego zdecydowałeś się na współpracę w ramach własnego biznesu ? Czy marka Orange to dobry pomysł na własny biznes ?**

Nigdy nie byłem typem pracownika biurowego. Zawsze mnie „nosiło”. Może praca na przysłowiowy etat wydaje się bezpieczniejsza, ale to tylko pozory. Jeśli jesteś dobry w sprzedaży, a to, co robisz przynosi Ci satysfakcję, możesz osiągnąć sukces. Oczywiście muszę podkreślić pomoc Orange, która zabiega o to, żebyśmy ciągle podnosili własne kompetencje. Pewności siebie zawsze dodaje sytuacja, w której stoi za Tobą znana, konkurencyjna marka, z bardzo szerokim wachlarzem usług i produktów. To wszystko sprawia, że mamy do czynienia z samonapędzającą się machiną korzyści, której nie da się zatrzymać. Zyskujesz stabilizację mimo prowadzenia własnej działalności.

- **Co skłoniło cie do podjęcia współpracy z Sanmar Telecom?
Jak oceniasz tą współpracę ?**

Jeden z moich znajomych współpracuje z firmą Samar Telecom. Polecił mi ją. Zachwalał też aspekty finansowe pracy na stanowisku doradcy w sektorze telekomunikacyjnym. Patrząc wstecz, uważam, że była to jedna z lepszych decyzji w moim życiu zawodowym. Współpracuję na własny rachunek z dużą swobodą działania, robię to co sprawia mi przyjemność. I wreszcie, mimo niedługiej współpracy, czuję że osiągnąłem stabilizację: dzięki systematycznym dochodom oraz wyspecjalizowaniu się w konkretnej branży.

- **Poprzeczka została podniesiona. Jakie kolejne cele stawiasz przed sobą ?**

Dalszy rozwój moich kompetencji handlowych. Uczestniczę w programie szkoleń organizowanych przez markę Orange. Chciałbym też zostać członkiem Business Gold Club (klubu dla najlepszych handlowców), co wiąże się z dodatkowymi bonusami finansowymi. Sanmar Telecom oferuje dużo możliwości rozwoju i wspiera w ich realizacji. Mogę ubiegać się o rekomendację niezbędną do otrzymania pod opiekę Portfela Klientów lub stworzyć własną mini – strukturę sprzedaży. Wszystko jeszcze przede mną:)