

GRAŻYNA RZEHAŁ – NAJWIĘKSZY SUKCES

Zacęłam też dochodzić sama do wniosku, że bardzo dobrze jest poznać własny biznes tam gdzie się pracuje, żeby jak najlepiej dostarczać np. kandydatów czy programować programy rozwojowe. I zdecydowałam się przejść do sprzedaży. Zacęłam pracować jako Key Account Manager. Z założenia miało być to 18, no maksymalnie do 24 miesięcy, ale polubiliśmy się ze sprzedażą dość mocno, w związku z tym pracowałam w sprzedaży przez prawie 5 lat, 4 i pół roku, przechodząc przez w zasadzie wszystkich klientów tzw. kluczowych, Key Accounts. Zaczynałam od mniejszych sieci supermarketowych a kończyłam na największych klientach typu Metro czy Grupa Carrefour.