Gliwice, 06.10.2022

# Sprzedaż i marketing Etisoft razem. Krzysztof Mitrowski dyrektorem nowego pionu

**W niełatwy dla biznesu czas** **Etisoft wchodzi mocniejszy**. **Z końcem września** **Zarząd firmy zdecydował o połączeniu Pionów Marketingu oraz Handloweg**o. **Dyrektorem nowo utworzonego Pionu Sprzedaży i Marketingu został Krzysztof Mitrowski, który wnosi do firmy swoje wieloletnie doświadczenie w zarządzaniu oraz rozwoju sprzedaży i marketingu, rozwoju nowych rynków i skutecznych działań w zakresie realizacji strategii, jakie zdobył w międzynarodowej korporacji, firmie 3M.**

## Z 3M do Etisoft

Krzysztof Mitrowski od prawie 30 lat związany jest z przemysłem, głównie na rynku B2B. Zaczynał w branży paliwowej (Amoco), po czym przez kolejne 19 lat pracował w koncernie 3M. Był odpowiedzialny za sprzedaż taśm i klejów przemysłowych, obsługę rynków flexo, automotive i packaging. Zarządzał Działem Filtracji Cieczy, gdzie odpowiadał za rozwój portfolio oraz zarządzanie i sprzedaż do kluczowych klientów. Jako trener, lider projektów i coach rozwijał ponadto narzędzia sprzedażowe (w tym CRM-a).

–  Jestem z pokolenia, które nie boi się wyzwań. Każdą nową sytuację postrzegam w kategoriach szansy na rozwój, zwłaszcza w czasach, które trudno nazwać stabilnymi – podkreśla Krzysztof Mitrowski, nowy dyrektor Pionu Sprzedaży i Marketingu Etisoft. – Etisoftowi przyglądałem się od lat, z racji wieloletniej, bliskiej współpracy Etisoft z 3M. Zawsze byłem pod wrażeniem rozwoju firmy, którą znałem przede wszystkim jako producenta etykiet, elementów funkcyjnych i dostawcę rozwiązań Auto ID. Do tego doszły w ostatnich latach rozwiązania z zakresu Przemysłu 4.0. Jasno pokazują one, że Etisoft nie tylko słucha potrzeb swoich klientów, ale i o krok je wyprzedza. W przyszłym roku firma będzie obchodzić swoje 30-lecie. *D*ołączenie do zespołu wysokiej klasy specjalistów w tym właśnie czasie jest dla mnie szczególnym powodem do dumy i nowym doświadczeniem.

## Od etykiet do Przemysłu 4.0

Przez ostatnich dziesięć miesięcy Krzysztof miał okazję poznawać Etisoft od środka. Na finiszu są właśnie koordynowane przez niego prace dotyczące **wdrożenia bardziej zaawansowanej niż używana do tej pory w Etisofcie wersji narzędzia CRM**wspierającego zarządzenie relacjami z klientem. Celem nowego dyrektora Pionu Sprzedaży i Marketingu jest **realizowanie strategicznych celów firmy, umacnianie roli lidera na rynku krajowym i ekspansji międzynarodowej, rozwijanie partnerstwa z naszymi klientami (rozbudowa portfolio o nowe produkty i technologię), dalszy rozwój i podnoszenie kompetencji całego zespołu.**

Prywatnie Krzysztof spełniał się jako maszer – przewodnik psiego zaprzęgu. Jak podkreśla testowanie własnej psychiki na długich dystansach nauczyło go cierpliwości, empatii, umiejętności dążenia do celu mimo przeciwności i tego, że warto jest słuchać, a nie tylko słyszeć.