

Nazywam się Krzysztof Kowalczyk i na co dzień opowiadam historie.

Historia to mój sposób komunikacji w marketingu i sprzedaży. Sprzedażą i marketingiem zajmuję się od 20 lat. Zaczynałem 20 lat temu kiedy gnałem swoim pierwszym służbowym seicento pędząc od sklepu do sklepu sprzedając maszynki do golenia Gillette czułem, że mam świat u swoich stóp.

Kilka lat później tworzyłem od zera dział handlowy dla Dakar Sp. z o.o. firmy z branży opakowaniowej. Zarządzałem nim 10 lat i najwięcej frajdy sprawiało mi wytyczanie nowych ścieżek w marketingu i sprzedaży.

Mam kilkuletnie doświadczenie współpracy jako trener sprzedaży w amerykańskiej firmie szkoleniowej Sandler Training, dla której prowadziłem szkolenia handlowe wg metody Sandler Salling System i szkolenia dla menedżerów sprzedaży wg metody Sandler Managment Solutions.

W tak zwanym międzyczasie prowadzę od 10 lat własną firmę marketingowo-szkoleniową ACTIVE DAYS.PL, w której pomagam tworzyć marketing i sprzedaż przez storytelling 360°. Pomagam tworzyć opowieści, jako element narracji marketingowej i sprzedażowej. Szkolę handlowców wg autorskiej metody Aktywnej Sprzedaży, która czerpie garściami z opowieści.

Współpracuję z Fundacją Marka Kamińskiego prowadząc warsztaty rozwoju osobistego metodą Biegun. Jestem absolwentem Uniwersytetu Gdańskiego na kierunku zarządzanie i marketing. Ukończyłem Akademię Coachingu Biznesowego wg standardów ICF organizowaną przez Agencję Rozwoju Pomorza w Gdańsku.

