



Džefri Gitomer

*Izvršni direktor
komercijalist*

Autor. Džefri Gitomer je autor knjiga *The Sales Bible*, koja je upravo doživela 18. izdanje, i *Customers Satisfaction Is Worthless – Customers Loyalty Is Priceless*. Džefrijeve knjige su prodate u više od 500 000 primeraka širom sveta.

Preko 100 prezentacija godišnje.

Džefri održava seminare, vodi godišnje prodajne sastanke i vodi treninge o prodaji i pružanju usluga mušterijama. Držao je u proseku 115 seminara godišnje u poslednjih 10 godina.



Fotografisao Mičel Kirni (*Mitchell Kearney*)



Velike kompanije klijenti. Među Džefrijevim klijentima su *Coca-Cola, Cingular Wireless, Hilton, Choice Hotels, Enterprise Rent-A-Car, Cintas, Milliken, NCR, Financial Times, Turner Broadcasting, Comcast Cable, Time Warner Cable, HBO, Ingram Micro, Wells Fargo Bank, BMW, Baptist Health Care, Blue Cross Blue Shield, Hyatt Hotels, Carlsburg Beer, Wausau Insurance, Northwestern Mutual, Sports Authority, GlaxoSmithKline, XEROX, A.C. Nielsen, Ricoh U.S., AT&T* i stotine drugih.

Pred milionima čitalaca svake nedelje. Njegova kolumna *Sales Moves* izlazi u više od 90 poslovnih časopisa i svake nedelje je čita više od 3 500 000 ljudi.

I svakog meseca. Džefrijeva kolumna izlazi u više od 25 stručnih publikacija i *newsletter*-a. Džefri takođe piše kao stručnjak za magazine *Entrepreneur* i *Selling Power*.

Na Internetu. Njegove tri *web*-stranice – *www.gitomer.com*, *www.trainone.com* i *www.knowsucces.com* dnevno poseti do 5 000 čitalaca ili polaznika seminarara. Njegovo vrhunsko prisustvo na Internetu i sposobnost e-poslovanja postavili su standard za njemu slične i osvojili veliku pohvalu i prihvatanje od strane mušterija.

Prodajni trening na Internetu “Poboljšajte prodaju.” Nedeljni *streaming* filmovi (nizak trošak – visoka vrednost) sa trening lekcijama dostupni su na *www.trainone.com*. Sadržaj je čisti Džefri – zabavan, pragmatičan, realan i instant upotrebljiv. Ova inovacija je predvodnica na polju e-učenja.

Sales Caffeine. Nedeljni “*e-zine*” o prodaji koji svakog utorka ujutro potpuno besplatno prima više od 100 000 pretplatnika. Na ovaj način se prenose vredne prodajne informacije, strategije i odgovori prodajnih profesionalaca.



Sales Assessment Online. Pokrenut 2003, ovo je prvi sistem ocenjivanja nivoa prodaje u svetu. Ovaj neverovatni prodavački alat će proceniti vaše prodajne veštine u 12 ključnih područja prodajnog znanja, pružajući vam izveštaj koji uključuje 50 mini lekcija prodaje. Takođe ćete dobiti ocenu svoje prodajne sposobnosti i predloge kako biste mogli povećati svoje znanje o prodaji. Prikladno nazvana *KnowSucces* ("Upoznaj uspeh"), poruka ovog projekta je: *Ne možete upoznati uspeh dok ne upoznate sebe.*

Nagrada za Prezentacijsku izvrsnost. Džefri je 1997. primio certifikat za profesionalnog besednika (*CSP - Certified Speaking Professional*). Certifikat izdaje Nacionalno udruženje besednika. Nagradu *CSP* primilo je manje od 500 ljudi u poslednjih 25 godina.

BuyGitomer, Inc.

310 Arlington Avenue • Loft 329

Charlotte, N.C. 28203

www.gitomer.com • 704.333.1112 • www.trainone.com

salesman@gitomer.com