

COMUNICAT de PRESĂ // București, 17 iulie 2019

Magor Csibi și Cătălin Vasile, umăr la umăr pe un nou traseu al Trend Consult

Începând cu data de 17 iulie, diviziile de Leadership și Cultură Organizațională vor fi gestionate de Magor, iar diviziile de Sales și Customer Experience vor trece în responsabilitatea lui Cătălin.

Magor Csibi s-a alăturat echipei Trend în octombrie 2018 ca Head of Leadership, cu scopul declarat de a crea culturi constructive care să schimbe cultura societății din România. Alături de Magor, Trend își dorește să contribuie la dezvoltarea societății prin susținerea pro-bono a eforturilor de leadership în organizații din sfera publică și non-guvernamentală.

„Pe langa business-urile cu care lucrăm în mod tradițional, colaborăm și cu organizații ca Funky Citizens, DoR (Decât o Revistă) sau Roma Education Fund și pregătim programe similare pentru sfera publică, cu scopul complet de dezvoltare a culturii organizaționale în toate sectoarele” – declară **Magor Csibi, Head of Leadership & Culture Practice**.

„Proiectele noastre de leadership de cele mai multe ori vizează transformări de cultură organizațională, iar cele de transformare culturală au de fiecare dată o componentă puternică de leadership, așa că ni s-a părut natural să unim aceste divizii” – spune **Adrian Florea, Senior Partner** în Trend, unul dintre promotorii zonei de cultură în piață.

„M-am reîntors în țară cu promisiunea de a genera culturi constructive și de a schimba cultura societății noastre și de atunci elanul meu a crescut. Cu fiecare lider care trece prin programele noastre de leadership, eficiența și impactul nostru cresc și acest lucru ne dă sens și ne face să ne trezim entuziaști în fiecare dimineață. Nu este însă de ajuns să generăm lideri care acționează și comunică constructiv, trebuie să și ținem acești lideri împreună, ca să avem mereu aliați în jur care trăiesc cu același scop, acela de a schimba societatea în bine.

Rolul noului lider nu se limitează doar la organizația din care face parte, ci și la mediul în care trăiește, iar în momentul în care reușim să mișcăm cultura societății dinspre pasiv agresiv sau pasiv defensiv spre constructiv, vom avea o țară în care nu doar organizațiile noastre, dar și copiii noștri vor crește în condiții mai bune.

În orice organizație, liderii sunt cei care generează și influențează cultura, iar noi prin programele noastre de leadership și management dorim să contribuim la generarea unei generații de lideri capabili să creeze și să gestioneze culturi.” – încheie Magor.

Cătălin Vasile este parte din echipa Trend din martie 2019, cu misiunea de a construi organizații mai puternice, care să genereze valoare pe piața din România. A venit să implementeze programe de Customer Experience, dar ulterior, pentru un impact mai mare în organizațiile partenere, a combinat expertiza Trend în zona de Vânzări, ajungând la o abordare unitară – Sales și Customer Experience.

“Consider că zona de Customer Experience este prima care trebuie adresată într-o organizație deoarece are efecte multiple:

- loializează portofoliul de clienți existenți, ceea ce duce la o rată de plecare mică și, implicit, la același volum de vânzări, creșterea netă a portofoliului de clienți este mai accelerată;
- aliniază întreaga organizație pentru a servi la un nivel înalt de calitate clienții și, implicit, suportul pe care îl primește forța de vânzări în procesul de interacțiune cu clienții crește;
- clienții existenți devin ambasadorii brandului, generează recomandări și procesul de vânzare către clienții noi devine mai facil.

“Dacă organizația este aliniată pentru a oferi calitate clienților săi, abordăm procesul de vânzare. De multe ori, vânzarea este văzută ca fiind o artă care depinde mult de calitățile înnăscute ale profesionistului în vânzări. Noi știm însă că este un proces structurat care poate fi abordat metodic. Este un proces care poate fi învățat, aplicat și exersat până când se ajunge la nivelul maxim de eficiență.” – consideră **Cătălin Vasile, Head of Sales & Customer Experience Practice**

“Eu cred cu tărie că prin această abordare unitară între Customer Experience și Sales vom reuși să avem un impact semnificativ mai mare în mediul de business românesc” – încheie Cătălin Vasile.

TREND CONSULT este o companie antreprenorială românească dedicată oamenilor cu mentalitate de creștere care doresc să trăiască diferit și să aibă impact în societate.

Prezentă în piața de consultanță din anul 2000, compania ajută oamenii să se schimbe în bine, oferindu-le programe de învățare relevante.