**Który właściciel firmy albo szef sprzedaży nie marzyłby o stale rosnących przychodach ??? Takich, które dałoby się przewidzieć i regularnie podnosić, najlepiej w szybkim tempie... Jest jeden obszar, który bezpośrednio wiąże się z przewidywalnością przych**

**Który właściciel firmy albo szef sprzedaży nie marzyłby o stale rosnących przychodach ??? Takich, które dałoby się przewidzieć i regularnie podnosić, najlepiej w szybkim tempie... Jest jeden obszar, który bezpośrednio wiąże się z przewidywalnością przychodów. To proces sprzedaży! Jak go zoptymalizować? O tym Michał Skurowski z Livespace we wpisie gościnnym dla widoczni.com!**

**Więcej informacji: https://widoczni.com/blog/optymalizacja-procesu-sprzedazy**

Który właściciel firmy albo szef sprzedaży nie marzyłby o stale rosnących przychodach ??? Takich, które dałoby się przewidzieć i regularnie podnosić, najlepiej w szybkim tempie... Jest jeden obszar, który bezpośrednio wiąże się z przewidywalnością przychodów. To proces sprzedaży! Jak go zoptymalizować? O tym Michał Skurowski z Livespace we wpisie gościnnym dla widoczni.com!

Więcej informacji: https://widoczni.com/blog/optymalizacja-procesu-sprzedazy