

20 LAT ROBOCLEAN POLAND

WYWIAD Z WŁAŚCICIELEM – PIOTREM SOBOTKĄ

Wywiad przeprowadził Tomasz Nawrot - niezależny redaktor branży MLM i DS



W sierpniu minęło 20 lat od założenia firmy Roboclean Poland. Początkowo funkcjonowała pod inną nazwą, ale profil jej działalności jest niezmienny – sprzedaż i popularyzacja wielofunkcyjnych urządzeń z separatorem wodnym. Założycielem firmy i jej właścicielem jest Piotr Sobotka. Chroni on swoją prywatność i nie lubi być eksponowany. Woli, aby pisano nie o nim, ale o Przedstawicielach. Jednak z okazji okrągłej rocznicy firmy dał się namówić na udzielenie krótkiego wywiadu.

Tomasz Nawrot: Jaka była Twoja pierwsza praca zawodowa?

Piotr Sobotka: Od razu po zakończeniu edukacji założyłem działalność gospodarczą. Nigdy nie pracowałem na etacie. Zawsze chciałem być niezależny.

T.N.: W jaki sposób zetknąłeś się ze sprzedażą bezpośrednią?

P.S.: U rodziców przeprowadzono prezentację. Prowadzący namówił mnie do uczestnictwa w kursie dotyczącym sprzedaży i marketingu. Wtedy zależało mi na ukończeniu bezpłatnego szkolenia, a nie pracy jako Przedstawiciel. Jednak aby zakończyć kurs, należało przeprowadzić kilka prezentacji urządzeń z separatorem wodnym. Okazało się, że bardzo dobrze się sprzedają. To spowodowało, że rozpocząłem współpracę.

T.N.: Jak myślisz, co było powodem, dla którego sprzedaż od początku szła Ci tak dobrze?

P.S.: Wynikało to z bardzo dobrej atmosfery na prezentacjach, zaprzyjaźniania się z klientami. Umiejętność nawiązania z ludźmi dobrej relacji jest fundamentem dla efektywnej sprzedaży.

T.N.: Jak rozwijała się ta działalność?

P.S.: Po kilku latach sprzedaży w charakterze Przedstawiciela zostałem najmłodszym dystrybutorem w Polsce. Jednak oprócz przeprowadzania szkoleń dla osób z mojego zespołu, dalej jeździłem na prezentacje i pomagałem sprzedawać innym.

T.N.: W którym roku zaczęłeś sprzedawać urządzenie Roboclean?

P.S.: W 2004 roku. W porównaniu do urządzenia, którym zajmowałem się wcześniej, jest zdecydowanie lepszy i lepiej wyposażony. Można powiedzieć, że wraz z Dystrybutorami i Przedstawicielami stworzyliśmy najlepszą organizację sprzedaży bezpośredniej w Polsce, działającą w sposób etyczny i uczciwy. Do tej pory sprzedaliśmy kilkadziesiąt tysięcy urządzeń Roboclean w naszym kraju.

T.N.: Co daje Ci najwięcej satysfakcji w związku z prowadzeniem firmy Roboclean Poland?

P.S.: Bardzo duża sieć biur i Przedstawiciele. Są to szczerzy, otwarci i uczciwi ludzie. Dzięki nim w firmie jest rewelacyjna atmosfera. Z dużą przyjemnością przychodzi do pracy.

T.N.: Skąd pozyskujesz tak fajnych ludzi?

P.S.: Zadowoleni przedstawiciele przyprowadzają swoich znajomych i klientów. Zgłaszają się też osoby z innych organizacji, które chcą sprzedawać najlepszy produkt w najlepszej firmie.

T.N.: Przed naszą rozmową przeprowadziłem rozeznanie odnośnie prowadzonych przez Ciebie działalności. Jesteś właścicielem dużej spółki deweloperskiej w Krakowie i spółki deweloperskiej w Warszawie. Tylko w tamtym roku wybudowałeś 100 apartamentów w Krakowie i realizujesz kolejne 300. Wybudowałeś też apartamentowiec na Żoliborzu. Masz również firmę biotechnologiczną w Gdyni, z którą współpracuje aktualnie ponad 5 tysięcy osób, a liczba ta stale rośnie. Która z tych działalności jest dla Ciebie najważniejsza?

P.S.: W każdej z tych firm pracuje wspaniały zespół pracowników. Jednak najwięcej czasu poświęcam firmie Roboclean Poland. To naturalne, bo wszystko się zaczęło od mojego biura w Warszawie. Jeżdżę także do biur w innych miastach i spotykam tam ludzi entuzjastycznie nastawionych do życia i pracy.

T.N.: Co jest Twoim największym sukcesem zawodowym?

P.S.: Praca z dużą grupą wspaniałych ludzi, do których mogę mieć zaufanie i na których mogę liczyć. Mówię to szczerze. Mam satysfakcję, że w każdej firmie udało się stworzyć zespół fajnych ludzi zadowolonych z pracy ze mną.

T.N.: Czy w działalności zawodowej miałeś trudne momenty?

P.S.: Co kilka lat są trudne momenty.

T.N.: Jak sobie z nimi radzisz?

P.S.: Kompletnie nie zwracam na nie uwagi. Po prostu trzeba robić swoje, podejmować codzienne wyzwania, być zdeterminowanym.

Z Piotrem Sobotką rozmawiał Tomek Nawrot