**Nowa Dyrektor Sprzedaży w Novem**

**Marlena Wieteska jako dyrektor sprzedaży będzie odpowiadała za rozwój biznesu poprzez pozyskiwanie nowych klientów oraz strategię opartą na relacyjnym, angażującym i eksperckim podejściu do klienta a także za całość działań sprzedażowych Agencji.**

Marlena Wieteska swoją karierę zawodową rozpoczęła od pracy w marketingu w bankach (Handlobank, Citibank, Raiffeisen Bank).

Przez ostatnie 2,5 roku była związana z Gamfi, początkowo start-up’em, obecnie liderem gamifikacji w Polsce. Jako Business Development Director odpowiadała za strategię sprzedażową, edukując i tworząc potrzebę wykorzystania gamifikacji wewnątrz organizacji i w komunikacji reklamowej. Pracując dla Gamfi pozyskała marki takie jak m.in. Sony, Play, Allegro, Loreal, 4F, Hoop Cola, Bonduelle, PZU. Dodatkowo, zajmuje się także działalnością edukacyjną.

Prelegentka konferencji, trenerka oraz autorka wielu artykułów. Marlena Wieteska jest absolwentką Wydziału Zarządzania i Marketingu Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu.

Prywatnie, praktykantka jogi Ashtangi, fanka lasu i weganka. W wolnych chwilach uczestniczy w warsztatach teatralnych z improwizacji. Ze swoich ulubionych dziedzin - filozofii wschodu i antropozofii Rudolfa Steinera czerpie wiedzę życiową. Twierdzi, że jej zainteresowania mają ogromne znaczenie i przełożenie na sprzedaż. „Joga pozwala akceptować ludzi i budować relacje, warsztaty z improwizacji pokonują bariery i pomagają w angażowaniu” – opowiada Marlena Wieteska. Swoje doświadczenia ogłosi niebawem w autorskiej koncepcji: "Sprzedaż poprzez angażowanie”.