**Sales Concept podbija outsourcingową Polskę**

**W ostatnim półroczu 2014 r. otwartych zostało aż 8 centrów, a w 2015 planowanych jest powstanie kolejnych 7 placówek. Obecnie Sales Concept koncentruje swoją działalność na terenie południowej Polski, gdzie w dotychczasowych centrach zatrudnionych jest już około 250 osób, a blisko połowa pracowników to osoby posiadające orzeczenie o niepełnosprawności. Docelowo w placówkach Sales Concept zatrudnionych ma być ponad 2000 pracowników.**

*- „Wykorzystując wzrastające zapotrzebowanie na wsparcie outsourcingowe wśród polskich przedsiębiorców, w bardzo szybkim tempie, bo w ciągu ostatnich czterech miesięcy otworzyliśmy osiem pierwszych punktów. Tak dynamiczny rozwój sieci nie byłby możliwy bez wytężonej pracy naszych ludzi i ścisłej współpracy z przedstawicielami władz samorządowych w danych regionach. To właśnie dzięki realizacji strategii lokalizacji centrów w mniejszych miastach udaje nam się wykorzystać potencjał lokalnego rynku pracy i wraz ze wsparciem administracji regionu aktywnie walczyć z bezrobociem” -* komentuje Bartosz Kaczmarczyk, Prezes Grupy Kapitałowej Loyd S.A.

Na przestrzeni ostatnich kilku lat widoczna była tendencja do kumulacji centrów outsourcingowych w Polsce w okolicach największych ośrodków miejskich. Grupa Kapitałowa Loyd obrała z goła inny kierunek. - „*Realizujemy projekt tworzenia centrów usług biznesowych w południowej części kraju. Mamy centra działające w dużych ośrodkach miejskich takich jak Kraków, Warszawa czy Trójmiasto. Uznaliśmy jednak , że ideę tę warto przeszczepić na teren mniejszych miast, gdyż tamtejsze potrzeby i możliwości nie są wcale mniejsze. Stąd działamy obecnie w Krośnie, Zawierciu, Myszkowie, Sanoku i Przemyślu” –*wyjaśnia Cezary Lewiński, Dyrektor Zarządzający Sales Concept S.A. - *„Tereny, na których działamy to obszary o wysokim odsetku bezrobocia. We współpracy z Urzędami Pracy staramy się aktywnie pozyskiwać wartościowych pracowników z danego regionu. Efektywna rekrutacja pozwalana nam też na optymalizację kosztów zatrudnienia, dzięki czemu jesteśmy w stanie oferować naszym klientom konkurencyjne stawki jako operator i rozwijać każde z centrów”* – dodaje Lewiński.

Sales Concept w swoich placówkach świadczy usługi out­so­ur­cingu pro­ce­sów biznesowych. Wspie­ra firmy dzia­ła­jące w bran­żach: finanso­wej, rekla­mo­wej, PR, wysył­ko­wej, roz­ryw­ko­wej, FMCG, kosme­tycz­nej, moto­ry­za­cyj­nej oraz wydawniczej. – „*Naszą siłą jest innowacyjność, przewagę zdobywamy rozszerzając branżę outsourcingu o kolejne obszary. Obecnie przygotowujemy się do wprowadzenia usług outsourcingowych dla podmiotów samorządowych”* - mówi Lewiński.

Spółka Sales Concept szacuje, że dzięki uzyskanej przewadze i zwiększonemu zapotrzebowaniu na outsourcing procesów biznesowych, w dotychczasowych ośmiu punktach liczba zatrudnionych osób wzrośnie do blisko 1000 osób. – *„ W każdym naszym punkcie może pracować od 120 do 220 osób. Jeżeli utrzymamy obecną dynamikę wzrostu w trzecim kwartale 2016 roku, osiągniemy zakładany poziom zatrudnienia. Nasza spółka jest odpowiedzialnym i świadomym pracodawcą, dlatego chcemy zatrudniać także osoby z różnymi rodzajami niepełnosprawności oraz tych z utrudnionym dostępie do rynku pracy” –* podsumowuje Bartosz Kaczmarczyk*.*