

ΔΕΛΤΙΟ ΤΥΠΟΥ – ΔΕΥΤΕΡΑ 6 ΟΚΤΩΒΡΙΟΥ 2025

Τα μέλη του **Ινστιτούτου Πωλήσεων Ελλάδος**, είχαν την ευκαιρία την **Δευτέρα 6 Οκτωβρίου** να απολαύσουν σε μιά εκ βαθέων συζήτηση/παρουσίαση την επαγγελματική πορεία του **Βαγγέλη Κυπριώτη, Deputy CEO της Εταιρείας SEPTONA**, της κορυφαίας Ελληνικής οικογενειακής Εταιρείας στον κλάδο προσωπικής περιποίησης & υγιεινής, με 50 χρόνια παρουσίας στην ελληνική αγορά. Ενα **μοναδικό success story**, μιας Εταιρείας που ξεκίνησε με ένα και μοναδικό προϊόν τη μπατονέτα, αλλά που σύντομα διεύρυνε τη γκάμα της αποτελώντας σήμερα μία από τις πλέον δυναμικά αναπτυσσόμενες Εταιρίες, από τους ισχυρότερους παραγωγούς προϊόντων ατομικής φροντίδας και υγιεινής παγκοσμίως. Οραμά της να βρίσκεται δίπλα στον άνθρωπο, σε κάθε στιγμή φροντίδας, και σε όλο τον κύκλο ζωής του!



Η πιο καθοριστική στιγμή της καριέρας του, ήταν τα 20 χρόνια στην Εταιρεία Σαράντης, ένα ταξίδι μεταμόρφωσης της Εταιρείας– από Εταιρεία holding, σε πολυεθνική Εταιρεία FMCG, με Ομάδες, εξαγορές, κουλτούρα και επεκτασιμότητα. Αντιμετώπισε κρίσιμες στιγμές που «δοκιμάστηκε», έμαθε όμως ότι τα πιο γενναία «όχι» σε βοηθούν να μεγαλώσεις, ενώ τόνισε ότι το μεγαλύτερο ρίσκο που έπαιρνε στην καριέρα του ήταν να λέει «ναί» όταν οι άλλοι έλεγαν «όχι». Όμως το πάθος του πάντα κέρδιζε την επιμονή του αυτή.



«Θα άκουγα περισσότερο, θα μιλούσα λιγότερο και θα έδινα πιο γρήγορα τον χώρο στην ομάδα, αν γύριζα τον χρόνο πίσω. Και θα πίστευα νωρίτερα ότι η εμπιστοσύνη είναι αυτή που δημιουργεί αποτελέσματα και όχι το micromanagement", μας είπε.



Σχετικά με το τι κάνει έναν καλό ηγέτη, τόνισε : « Ένας καλός ηγέτης δεν φωνάζει. Εμπνέει. Δεν ελέγχει. Καθοδηγεί. Και πάνω από όλα: δεν έχει όλες τις απαντήσεις – αλλά ξέρει να ακούει, να εμπιστεύεται και να αναγνωρίζει. Ηγέτης είναι αυτός που έρχεται για να μεταμορφώσει – και φεύγει όταν το όραμα μπορεί να σταθεί μόνο του».

Τι του δίνει νόημα και ενέργεια στην δουλειά του ; Με έμφαση τονίζει : «Οι άνθρωποι μου. Η Ομάδα μου. Οι στιγμές που ξέρεις ότι κάτι «χτίστηκε σωστά ομαδικά»– και ότι κανείς δεν το έκανε μόνος του, οι στιγμές που σκέφτεσαι «δεν είναι απλώς business – είναι το ταξίδι μας» . Αν δεν χαμογελάσεις όταν τα θυμάσαι.....τότε δεν άξιζε»!!!

Για το πως έχει αλλάξει ο ρόλος των ανθρώπων των Πωλήσεων τα τελευταία χρόνια και τι συμβουλή θα έδινε σε έναν νέο άνθρωπο που επιθυμεί να διακριθεί στον χώρο των Επιχειρήσεων σήμερα, μας είπε : “Από τον πωλητή προϊόντων, περάσαμε στον Συνεργάτη αξίας. Από την ταχύτητα, περάσαμε στην ενσυναίσθηση. Οι πωλήσεις δεν είναι μόνο KPI. Είναι σχέση, εμπιστοσύνης και διάρκειας. Σε ένα κόσμο που γίνεται όλο και πιο digital, οι άνθρωποι που θα ξεχωρίσουν είναι εκείνοι που θα μπορούν να «διαβάζουν» τον άλλον. Συμβουλή ; Να είναι περίεργοι. Να ακούν. Να επιμένουν.

Προσωπικό όραμα του **Β. Κυπριώτη**, είναι να συνεχίσει να συμβάλλει σε Οργανισμούς που χτίζουν «αξία με διάρκεια», υποστηρίζοντας την ανάπτυξη νέων ηγετών. Στόχος του να δει την **SEPTONA** να γίνεται ένα εμβληματικό case Ελληνικής Πολυεθνικής που αναπτύσσεται με αρχές και αποτέλεσμα.