**Warszawa, 08 maja 2018**

**Łukasz Klamka wzmocnił zespół Shell Fleet Solutions**

**Z początkiem kwietnia do zespołu Shell Fleet Solutions, odpowiadającego za rozwój, marketing
i sprzedaż kart flotowych euroShell, dołączył Łukasz Klamka, który w ramach awansu wewnętrznego objął stanowisko Indirect Account Manager na Polskę, kraje bałtyckie i Ukrainę.**

Łukasz Klamka rozpoczął karierę w strukturach Shell Polska w 2012 roku, wnosząc do firmy bogate doświadczenie sprzedażowe zarówno w segmencie B2C, jak i B2B, zdobyte w Philip Morris. Przez ostatnie lata pracował w zespole sprzedaży detalicznej Shell, gdzie odpowiadał za struktury handlowe organizacji w kanale B2C w południowo-zachodniej Polsce. W 2013 roku region, którym zarządzał, zajął drugie miejsce w Europie Środkowo-Wschodniej w globalnym programie Shell dla najbardziej efektywnych menadżerów. Ponadto, jako Territory Manager DO zarządzał też kontraktami B2B ze stacjami funkcjonującymi w formule DODO (ang. dealer-owned, dealer-operated) na terenie całego kraju. Miał również znaczący wkład w rozwój i poprawę standardów DVP (ang. Dealer Value Proposition) oraz był odpowiedzialny za przygotowanie i wdrożenie procesu przekształcania stacji własnych na partnerskie.

Jest absolwentem Politechniki Opolskiej i Akademii Ekonomicznej w Katowicach. Biegle mówi
po angielsku. W wolnym czasie podróżuje, biega, jeździ na nartach i aktywnie spędza czas z rodziną.

Zespół Shell Fleet Solutions, zgodnie z założeniami nowej strategii firmy Next Meets Now, koncentruje się na bieżących i przyszłych potrzebach klientów w segmencie B2B, dostarczając innowacyjne rozwiązania umożliwiające kompleksową obsługę flot samochodów osobowych i ciężarowych.

**\*\*\***

**O Shell**

Grupa Shell to największy na świecie koncern energetyczny wytwarzający najwyższej jakości produkty oraz oferujący kompleksową gamę usług związanych z dostarczaniem paliw i energii, a także rozwiązań dla klientów biznesowych
i indywidualnych. Obecny na polskim rynku od 1992 roku, aktualnie Shell Polska Sp. z o.o. to ponad 420 stacji oferujących kierowcom najwyższej jakości paliwa. Na stacjach paliwowych Shell klienci mogą korzystać z usług myjni samochodowych,
z oferty punktów gastronomicznych oraz robić zakupy w sklepie z pełnym asortymentem produktów spożywczych
i motoryzacyjnych. Wszyscy klienci tankujący paliwo Shell mogą uczestniczyć w programie lojalnościowym Shell ClubSmart. Ponadto wśród produktów motoryzacyjnych Shell dysponuje szeroką gamą najwyższej jakości olejów i smarów, a do klientów biznesowych skierowana jest oferta kart paliwowych euroShell. W Krakowie działa Shell Business Operations, jedno
z największych centrów usług dla biznesu w Polsce.

**Więcej na www.shell.pl**

**Dodatkowe informacje:**

* Marta Zagożdżon, ConTrust Communication, m.zagozdzon@contrust.pl, tel. 605 073 929
* Robert Karolczak, euroShell Polska, Robert.karolczak@shell.com