



	Á	Á	Á	ÁÁ	Á	Ë	Á	Á	ÁÁ	Á
È	!	!	!	!	!	!	!	!	!	!
	Á	ÁÁ	Á	Á	È	Ë	Á	Á	Á	Á
	!	!	!	!	!	!	!	!	!	!
	Á	Á	Á	Á	È	Ë	Á	Á	Á	Á
	!	!	!	!	!	!	!	!	!	!
	Á	Á	Á	Á	È	Ë	Á	Á	Á	Á
	!	!	!	!	!	!	!	!	!	!
	Á	Á	Á	Á	È	Ë	Á	Á	Á	Á
	!	!	!	!	!	!	!	!	!	!
	Á	Á	Á	Á	È	Ë	Á	Á	Á	Á



	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á
	!	!	!	!	!	!	!	!	!	!
	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á
	!	!	!	!	!	!	!	!	!	!
	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á
	!	!	!	!	!	!	!	!	!	!
	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á
	!	!	!	!	!	!	!	!	!	!
	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á
	!	!	!	!	!	!	!	!	!	!
	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á



2008

2008

31.12.2008

01.01.2008 - 31.12.2008
04.01.2009

fi L Halliday, Lisa K.

All targets achieved, although we need to review the pipeline in western territories. Paul goes from strength to strength.

Lisa has supported me through what has been a busy year. I am confident and ambitious. In comparison with 3 years ago my motivation is really high. The performance review process has helped me to focus.

Grow core sales team

20,00%

Hire five new executives into the sales force in order to expand to the size of resource required by expanding market

5,00 new hires

4,00 Ç Á €€€ D

6,00 Ç Áí €€€ D



ff \$\$\$ı Ł

96 +15 **20,00%**

Á	Á	Á Á	Á	Á	Á	Á	Ä	Ä
Ö	Ö	Ö	Ç	Á	Á	Ö		
0	0	0						
0	0	2 890 000,00	USD					
0	0	2 108 800,00	Ç		Á	Ö	Ä	Ä
0	0	2 999 000,00	Ç		Á	Ö	Ä	Ä

20,00%

Á	Á	Á Á	Á	Á	Á	Á	Ä	Ä
		3 300 000,00	EUR					
		3 120 000,00	Ç		Á	Ö	Ä	Ä
		4 525 000,00	Ç		Á	Ö	Ä	Ä

Global sales pipeline **15,00%**

Develop a sales pipeline conforming to the corporate model and keep aligned to corporate sales strategy. Specified total pipeline for each region is \$1.1m

		1 100 000,00	USD					
		1 000 000,00	Ç		Á	Ö	Ä	Ä
		1 200 000,00	Ç		Á	Ö	Ä	Ä

5,00%

Á	Á Á	Á	Á	Á	Á	Á	Ä	Ä
		6 750 000,00	USD					
		6 234 000,00	Ç		Á	Ö	Ä	Ä
		7 789 000,00	Ç		Á	Ö	Ä	Ä



fb\$B\$! Ł

Achieve target sales revenue (Eastern) 15,00%

The Eastern sales revenue target for the year is \$625K. This figure is measured by results from CRM system at 31.12.2008

625 000,00 USD	
605 000,00 Ç	Áí ĘĘĘĘ D
655 000,00 Ç	Áí ĘĘĘĘ D

Generate new leads 5,00%

In order to maintain the sales pipeline it is critical to increase the number of leads as this has started to plateau in the last six months. By the end of March 60 new leads are required.

60,00 leads	
59,00 Ç	Áí ĘĘĘĘ D
100,00 Ç	Áí ĘĘĘĘ D

fb\$B\$! Ł

!	!	!	!	!	!	!	!	!	!
Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á
Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á
Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á
Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á
Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á
Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á
Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á
Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á
Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Á



Performance Review

Improve time management skills 20,00%

This is not yet a major concern, however as the role grows over the next twelve months it will be important for Paul to manage his time as efficiently as possible.

Excellent improvement
Good improvement
Some improvement shown
Little improvement
No improvement

360-degree feedback

	Á	Á	Á	ÁÁ	Á	Ë	Á	Á	ÁÁ	Á
!	Á	ÁÁ	Á	Ë	Á	Á	Á	Á	Á	Ë
!	Á	Á	Á	Ë	Á	Á	Á	Á	Ë	Á
!	Á	ÁÁ	Á	Ë	Á	Á	Á	Á	Á	Ë
!	Á	Á	Ë	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Ë
!	Á	Á	Ë	Á	Á	Á	Á	Á	Á	Ë



2006

2006

31.12.2006

01.01.2006 - 31.12.2006
13.01.2007

fi L Halliday, Lisa K.

Paul's contribution continues to be valued highly. A slightly quieter year has allowed him to consolidate. The expectations in the short to medium term moving forward are sizeable. We have discussed things at length and we are both confident he is up for the task as can motivate his team, who respect him greatly.

This has been a good year for me but I still think I can contribute more.

Corporate EBT

20,00%

The target for Earnings before tax in the US (Paul's region) is 2,300,000 US dollars this period

2 300 000,00 USD	
1 110 250,00 Ç	Á €€Á D
2 542 000,00 Ç	Áí €€Á D

Increase consulting revenue

40,00%

5,00 Percent	
4,10 Ç	Á €€Á D
6,70 Ç	Áí €€Á D

Attend key sales events

20,00%

Attendance is required at a minimum of four sales or marketing events - trade fairs, conferences etc.

4,00 events	
4,00 Ç	Á €€Á D
6,00 Ç	Áí €€Á D



31.07.2009

Κατάσταση

Κατάσταση



! " \$\$\$)

2005

31.12.2005

01.01.2005 - 31.12.2005
02.02.2006

fi L Halliday, Lisa K.

Sales revenue and EBT targets were met, which is positive. Paul grew his team and the quality of the new staff is evident. Brand and product management has been solid.

Lisa has encouraged me to be more assertive. I understood my objectives and Lisa was clear on the results and where we need to go from here.

fB\$\$\$! L



fD6 HL

20,00%

É Á Á Á Á Á Á Á Á Á

160 000 000,00 USD

115 000 000,00 Ç

200 000 000,00 Ç

Á €€€Á D

Áí €€€Á D

ff \$\$\$! L



Total sales revenue

20,00%

Sales revenue target for US this financial year is \$400,000. This is an aggressive target but in line with the 5 year plan for growth.

400 000,00 USD

375 750,00 Ç

480 000,00 Ç

Á €€€Á D

Áí €€€Á D



20,00%

Á Á Á Á Á É

3,00 Products

2,00 Ç

4,00 Ç

Á €€€Á D

Áí €€€Á D



20,00%

Á Á Á Á Á Á Á Á Á Á Á É

5,00 Brands

3,00 Ç

8,00 Ç

Á €€€Á D

Áí €€€Á D



FB\$B\$! Ł

Recruit junior sales executives **20,00%**

The regional sales team requires three new junior executives. The target agreed at the N.American sales review meeting is to hire all three by end of Q2 this year.

3,00 New hires

2,00 Ç Á €€€Ä D

3,00 Ç ÁÍ €€€Ä D

31.07.2009

KPa|ãæ|Bãæ|ÄÈ

KCa|ãæ|ÄÈ