



BARZAN DANA

Försäljningschef & CLO

KONTAKT

- 📞 0732 333 444
- ✉️ Skarpbarzan@gmail.com
- 📍 Stockholm

UTBILDNINGAR

Stockholms universitet

Kandidatexamen i filosofi, ekonomi & politik

- Normativa frågor, kvantitativ analys och strategiskt beslutsfattande.

IBM

Generativ AI: Prompt Engineering

- Generativa AI-modeller, uppmaningar och verktyg för konstruktion.

Ledarskapsintyg & certifikat

Ledarskapsprogram med fokus på coaching och konflikthantering

Utveckling av LMS/Intranät

Kursbibliotek med interaktiva moduler inom säljmetodik

FÄRDIGHETER

- Tillväxt via försäljning
- Avancerad utbildning & metodik
- Beprövat, flexibelt ledarskap
- Systematisk uppföljning & analys

PROFIL

Resultatdriven ledare med expertis i att omvandla erfarenhet och beprövad metodik till mätbar tillväxt. Skapar strukturerade lösningar utifrån psykologiska, ekonomiska och normativa ramar som lyfter både individer och organisationer.

STRATEGI

Dagliga interaktiva utbildningar i säljmetodik, ickeverbal kommunikation och psykologiska principer. Paketerar produkter och skräddarsyr manus för varje säljkanal för maximerad avkastning. Realtidsdata och prediktiva modeller som möjliggör snabba justeringar på ett skalbart sätt oberoende av produkt eller tjänst.

RESULTAT

Transformationskraft som gör nybörjare till högpresterande säljare och rutinerade till ledare. Allt i en kultur där praktisk träning, tydliga KPI:er och kollegial samsyn skapar exponentiell avkastning.

YRKESERFARENHETER

I S A L E S (2 0 2 4 - 2 0 2 5)

| K O N S U L T , C H I E F L E A R N I N G O F F I C E R

- Onboardade nya säljare med fokus på vision, mission, strategi, etiska riktlinjer, affärsregler, produktutbildning och säljmetodik, anpassat efter varumärken (Global Connect, Telia, Tele2, Mobli, Postkodlotteriet) och säljkanaler (Event, Door-to-Door, Telemarketing).
 - Använde vetenskapligt baserade, milda ljudfrekvenser under utbildningens gång för att stimulera informationsupptagningen, vilket effektiviserade inlärningsprocessen och överträffade praktisk implementation.
 - Utvecklade ett generativt AI-system som automatiserade personliga uppföljningar, ersatte tester och andra onboarding-delar, vilket möjliggjorde fortsatt specialisering inom utbildning i psykologiska principer, försäljning och säljmetodik för att driva tillväxt för både individer och organisationer.
-

R I S E R A N K (2 0 2 3 - 2 0 2 4)

| K O N S U L T , C H I E F L E A R N I N G O F F I C E R

- Repeterade tidigare framgångskoncept och förvandlade en okänd aktör inom digital och platsbaserad marknadsföring till en ledande försäljningspartner. Genom dagliga korta och djupgående veckovisa säljmetodik-utbildningar.
 - Med beprövad utbildningsmetodik och en strukturerad uppföljning med fokus på experimentell marknadsföring visade vi snabbt på en kraftfull ökning av intäkter och kundlojalitet.
 - Från telemarketing och door-to-door till fysiska pop-up-event med AR-driven emotionell visualisering, där kunderna på ett personligt och påtagligt sätt fick uppleva hur produkten förbättrade deras verksamhet och lönsamhet.
-

S O S A F E (2 0 2 2 - 2 0 2 3)

| F Ö R S Ä L J N I N G S C H E F & R E K R Y T E R I N G S A N S V A R I G

- Förvandlade en obekant tech-startup inom säkerhetslösningar till en ledande aktör med en triangulerad säljstrategi (Event, Door-to-Door, Telemarketing).
 - Paketerade produkten och skapade skräddarsydda manus för varje säljkanal, vilket genererade ett nytt kundbehov med en månatlig kostnad.
 - En strategi som gick längre än att bara identifiera befintliga behov, sänka kostnader eller erbjuda mervärde. Utvecklade ett rekryteringsprogram från profilering och tester till anställning, följt av onboarding, produktutbildning samt datadrivna program i säljmetodik och psykologiska principer. Medlyssning av säljsamtal säkerställde en korrekt implementation.
-

A L L E N T E | T E K N I K K O L L E N (2 0 2 0 - 2 0 2 2)

| E G E T B O L A G

- Grundade en återförsäljarkanal och standardiserade säljprocesserna, vilket gjorde att nya säljare överträffade målen och försäljningstillväxt uppnåddes snabbt.
 - Införde en franchise-mentalitet som integrerade säljarna, skapade en kultur av samarbete med tydligt mätta mål och gjorde oss till landets största återförsäljare.
 - Implementerade en AI-baserad feedback-loop i intranätet som földe upp samarbetet mellan team, rekryterare, kundtjänst, försäljningschefer, teamledare och säljare.
-

TELENOR (2020 – PÅGÅENDE)
| FÖRSÄLJNINGSCHEF & UTBILDNINGSANSVARIG

- Lanserade ett egenutvecklat intranät med gamification som personifierade utbildningar i säljmetodik, psykologi och ledarskap med nivåanpassning.
 - Införde dagliga puls-möten med fokus på psykologiska triggers baserade på kropp- och ansiktsneurologi, vilket ökade både effektiviteten och avslutsfrekvensen.
 - Tilldelade rollspel övningar där säljarna skiftade mellan fyra olika personlighetsprototyper baserat på kundens beteende.
 - Uppnådde ett nytt bolagsrekord inom försäljning med branschledande kundnöjdhet genom systematiska analyser av kundresan och strategiska justeringar.
-

TELE2 (2015 – 2020)
| FÖRSÄLJNINGSCHEF

- Kontinuerliga utbildningar i säljmetodik, terminologi, tonläge, ansiktsuttryck och kroppsspråk, kombinerat med implementering och uppföljning, överträffade prognoserna inom eventförsäljning, telemarketing och dörr-till-dörr.
 - Utvecklade manus med NLP-element anpassade för varje säljkanal, som rollspelades på kontoret och implementerades inför kund, med konstruktiv feedback via medlyssningar.
 - Skapade workshops för onboarding av nyrekryterade, avancerade säljutbildningar och ledarskapsutbildningar till befentliga.
-

MOBILARENA (2013 – 2015)
| FÖRSÄLJNINGSCHEF

- Utvecklade en strukturerad ledarskapsmodell genom att matcha säljarnas kronotyper med arbetstider, vilket ökade effektiviteten.
 - Implementerade korta uppstartsmöten med hög retention och löpande, individ och grupperna passade pedagogiska utbildningar.
 - Vilket resulterade i landets mest säljande eventbolag. Hanterade lager och logistik utifrån säljprocessen, med realtidsskoppling mellan lagerstatus och säljkampanjer som stimulerade både säljare och kunder (FOMO).
-

PHONE FAMILY (2011 – 2013)
| EVENT SÄLJARE & TEAMLEDARE

- Skalade upp eventförsäljningen och konverteringsgraden med dagliga träningsstunder i retorik, produktkändedom och psykologiska principer.
- Kontinuerlig uppföljning och datainsamling möjliggjorde strategiska justeringar som slog nya bolagsrekord.
- Utvecklade ett onboardingprogram som snabbt förvandlade nya säljare till topptalanger med en stark teamkultur.