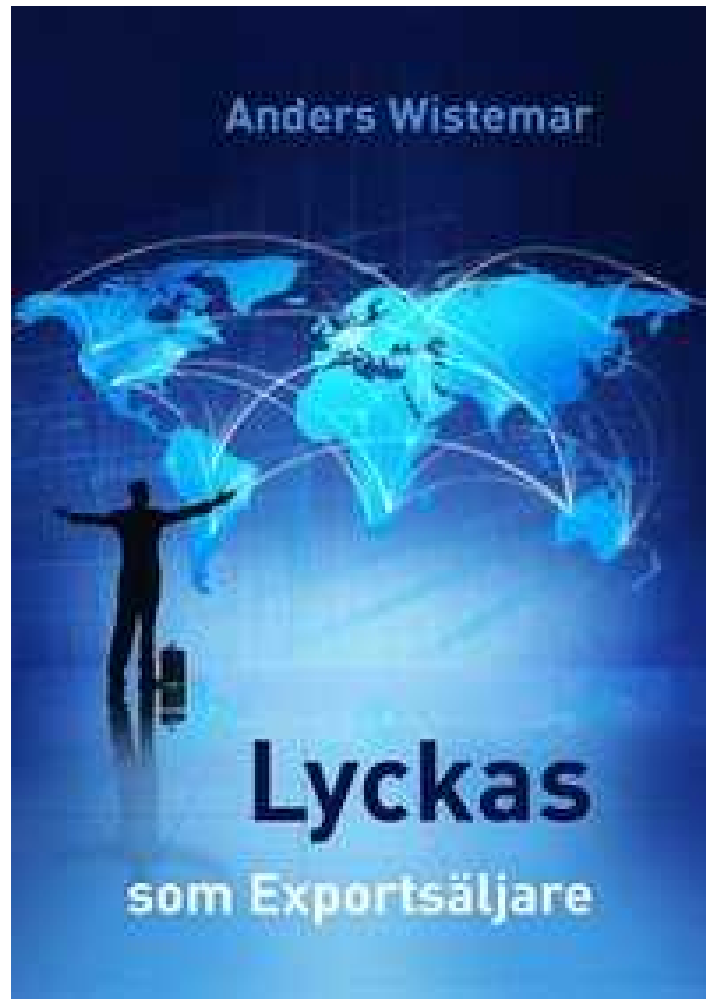


## **Lyckas som exportsäljare PDF E-BOK**

**Tiina Ranjbar Talari,Christina Vallin**



Författare: Tiina Ranjbar Talari,Christina Vallin

ISBN-10: 9789174638516

Språk: Svenska

Filstorlek: 2197 KB

## BESKRIVNING

Area Sales Manager, återförsäljaransvarig, produktchef, regional säljchefvilken titel du än har, arbetar du med att utveckla säljkanaler och återförsäljare. Du är dessutom den sammanhållande länken mellan ditt företag och återförsäljare världen över. Din utmaning är att tillfredsställa alla parter. Samtidigt måste du självklart se till att ta hand om dig själv, både under resorna och på hemmaplan. I den här boken får du råd och tips inom en mängd olika områden oavsett om det gäller att hitta en distributör i Japan, hur du får de tyska säljarna att ägna mer tid åt dina produkter eller hur du effektiviserar dina affärsresor i England. Vikten av kunskap om och lyhördhet inför de olika ländernas kulturer framhävs också. Anders Wistemar driver Awance Affärsutveckling AB och delar i lättläst form med sig av sin mångåriga erfarenhet från ett intressant och utvecklande säljarbete på såväl den svenska som den internationella marknaden. Anders har en pedagogisk bakgrund men har jobbat många år med exportverksamhet i säljande och ledande positioner i olika branscher. Från arbete i olika företag har han en unikt bred erfarenhet av olika typer av internationella säljkanaler: Agenter, distributörer, dotterbolag, OEM, egna säljare, koncernsäljbolag eller inne i kundens marknadsorganisation. Fritiden tillbringar Anders gärna i slalombacken på vintern eller med något odlingsprojekt vid villan eller stugan på sommaren. Anders äger och driver företaget Awance Affärsutveckling AB ([www.awance.se](http://www.awance.se)). Awance erbjuder tjänster främst inom områdena exportutveckling, ledarskap och organisatorisk hälsa. Använder du LinkedIn kan du se mera om Anders på hans profil där. Du kan där också gå med i gruppen Exportförsäljning för att utbyta erfarenheter och nätverka med andra som jobbar inom exportområdet. I den här boken får du som exportsäljare råd och tips inom olika områden, till exempel hur du går tillväga för att hitta en distributör i Japan, hur du får de tyska säljarna att ägna mer tid åt dina produkter eller hur du effektiviserar dina affärsresor i England. Vikten av kunskap om och lyhördhet inför de olika ländernas kulturer framhävs också. Tidningen Säljaren, maj 213

## VAD SÄGER GOOGLE OM DEN HÄR BOKEN?

### **Kundstrategier - Neil Rackham - böcker (9789147063802) | Adlibris Bokhandel**

Därför erbjuder vi våra kunder de bästa förutsättningarna för att stå ut och synas och därigenom lyckas i sin ... i rollen som exportsäljare:

### **Exportsäljare med kundfokus - Alutrade AB**

Som Exportsäljare till vårt kundföretag kommer större delen ... försäljning och ett genuint driv och affärstänk för att lyckas i rollen som Exportsäljare.

### **Lyckas som Exportsäljare: Amazon.it: Anders Wistemar: Libri in altre lingue**

Vi söker nu en driven exportsäljare med stort engagemang, affärsdriv och som vill vara med påLäs vidare ... du drivs av att lyckas!

**LYCKAS SOM EXPORTSÄLJARE**

***LÄS MER***