

Mikael Larsson, Säljare

Stockholm, Sweden, +41 778 223 451, niklas@example.se

PROFIL

Erfaren och hängiven Säljare med fem års yrkeserfarenhet. Har stora kunskaper om ledarskap och ekonomi samt hur man genererar nya kunder.

ARBETSLIVSERFARENHET

Nov 2014 — Dec 2017	Säljare, Philips	Stockholm
<ul style="list-style-type: none">Hjälpte teamet att öka säljare med 25 % under första året.Etablerade försäljningsmål genom att ge prognos för årliga försäljningskvoter och förväntad försäljningsvolym för befintliga och nya produkter.Övervakade konkurrensen på effektivt sätt.Anpassade kostnader baserat på utbud och efterfrågan.Handledde säljteamet för att främja deras professionella tillväxt och produktivitet.		
Sep 2010 — Okt 2014	Telefonförsäljarechef, Bose	Stockholm
<ul style="list-style-type: none">Ledde ett säljteam på över 10 personer som uppnådde alla försäljningsmål.Utvecklade och implementerade försäljningsplaner för att öka kundbasen och kundretentionen.Presenterade försäljnings-, intäkts- och utgiftsrapporter till ledningsgrupper.Bedömde och undersökte konkurrensen och utvecklade strategier för att överträffa konkurrenterna.Övervakade säljarnas prestationer och lyckades öka lagmoral och motivation.		
Aug 2008 — Aug 2010	Försäljare, Teknikmagasinet	Stockholm
<ul style="list-style-type: none">Erbjöd utmärkt kundservice under alla omständigheter.Kontrollerade priser och kampanjer.Svarade på frågor efter bästa förmåga.		

UTBILDNING

Aug 2005 — Maj 2009	Kandidatexamen i Affärsadministration, Stockholms Universitet	
Sep 1999 — Maj 2005	Ekonomiprogrammet, Thorildsplans Gymnasium	Stockholm

KOMPETENS

Extremt kundinriktad och motiverande	Expert	Försäljningsstrategier	Expert
Förhandlingsförmåga	Expert		

REFERENSER

Anna Hallströ från Stockholms Universitet

anna_hallstrom@sthlm.edu · 08-310 99 92

Bosse Andersson från Bosse

b_andersson@bose.com · 08-310 99 92

Maj Sandström från Teknikmagasinet

m_aj@teknikmagasinet.se · 070-4029922