

Mikael Larsson

Säljare

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



Arbetslivserfarenhet

Säljare på Philips, Stockholm

NOVEMBER 2014 – DECEMBER 2017

- 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.

Telefonförsäljarechef på Bose, Stockholm

SEPTEMBER 2010 – OKTOBER 2014

- 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.

Försäljare på Teknikmagasinet, Stockholm

AUGUSTI 2008 – AUGUSTI 2010

- Erbjud utmärkt kundservice under alla omständigheter.
- Kontrollerade priser och kampanjer.
- Svarade på frågor efter bästa förmåga.

Utbildning

Kandidatexamen i Affärsadministration på Stockholms Universitet

AUGUSTI 2005 – MAJ 2009

Kontaktuppgifter

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

Kompetens

Extremt kundinriktad och motiverande

Förhandlingsförmåga

Försäljningsstrategier

Referenser

**Anna Hallström 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

Ekonomiprogrammet på Thorildsplans Gymnasium, Stockholm

SEPTEMBER 1999 – MAJ 2005

