



Mikael Larsson

Säljare

Profil

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

Kontaktuppgifter

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

Kompetens

Extremt kundinriktad och motiverande

Förhandlingsförmåga

Försäljningsstrategier

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

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

Utbildning

Kandidatexamen i Affärsadministration, Stockholms Universitet

Augusti 2005 — Maj 2009

Ekonomiprogrammet, Thorildsplans Gymnasium, Stockholm

September 1999 — Maj 2005

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