

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

❖ **Säljare, Philips** Nov 2014 — Dec 2017
Stockholm

- 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, Bose** Sep 2010 — Okt 2014
Stockholm

- 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, Teknikmagasinet** Aug 2008 — Aug 2010
Stockholm

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

UTBILDNING

❖ **Stockholms Universitet** Aug 2005 — Maj 2009
Kandidatexamen i Affärsadministration

❖ **Thorildsplans Gymnasium** Sep 1999 — Maj 2005
Ekonomiprogrammet
Stockholm

KOMPETENS

Extremt kundinriktad och motiverande *Expert* Försäljningsstrategier *Expert*

Förhandlingsförmåga *Expert*

REFERENSER

♣ **Anna Hallströ** 08-310 99 92
Stockholms Universitet anna_hallstrom@sthlm.edu

♣ **Bosse Andersson** 08-310 99 92
Bosse b_andersson@bose.com

♣ **Maj Sandström** 070-4029922
Teknikmagasinet m_aj@teknikmagasinet.se