



Mikael Larsson

TELEFONFÖRSÄLJARE

Profil

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

Arbetslivserfarenhet

Telefonförsäljare, 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, 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, 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

Kontaktuppgifter

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

Kompetens

Extremt kundinriktad och motiverande

Förhandlingsförmåga

Försäljningsstrategier