

Mikael Larsson, Telefonförsäljare

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

PROFIL

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

ARBETSLIVSERFARENHET

Nov 2014 — Dec 2017

Telefonförsäljare, Philips

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.

Sep 2010 — Okt 2014

Telefonförsäljarechef, Bose

Stockholm

- Ledde ett säljteam på över 10 personer som uppnådde alla försäljningsmål.
- Utvecklade och implementerade försäljningsplaner för att öka kundbasen och kundretentionen.
- Presenterade försäljnings-, intäcks- 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

- 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