

Senior konsult inom storkundsförsäljning av komplexa service-tjänster till fastighet, industri och finans.

Per Ola är en erfaren affärsutvecklare med spetskompetens inom storkundsförsäljning för bland annat ISS, TietoEvry, och Veolia. Han uppfattas som analytisk, driven, strukturerad och resultatorienterad. Han har omfattande erfarenhet av försäljning till kunder, när flera beslutsnivåer (verksamhet, mellanchefer, företagsledning) behöver engageras och involveras.

Per Ola är både strategisk och operativ. Han trivs med att ta sig an en uppgift och driva den i mål. En egenskap som uppskattats hos ledningsgrupper, affärsansvariga, kollegor.

Kunskap / Kompetens:

- Konsultativ lösningsförsäljning med analys, som leder till synliggörande av potential och grund för kunders affärsbeslut.
- Anbudsprojektledning från start till mål, med ansvar för att skapa vinnande anbud.
- Metodik för reducerade ledtider, genom att proaktivt interagera med flera beslutsnivåer och olika avdelningar i kundens organisation.
- Metodik för konfliktlösning, som leder till konstruktiv hantering och vidareutveckling
- Metodik för utveckling från transaktionskunder till partnerskap, genom tillämpning av Vested.
- Gedigen erfarenhet av kundanalys och avtalsutveckling, genom att interagera med flera beslutsnivåer och hantera kunders synpunkter, som ett led i att öka kundnöjdhet kombinerat med lönsamhet.

Sektorer:

- Bank, Fastighet, Industri, Detaljhandel, Transport, Offentlig Sektor.
- B2B: Tjänster inom Relationsbaserad Service & IT.
- Stora Bolag/Organisationer i Sverige, Europa och USA

Verktyg/IT-kompetens:

- MS Office, CRM-system, Projektledning stora projekt via Teams & Zoom.

Utbildning och vidareutveckling:

- Examen Handelshögskolan Stockholm: Marknadsföring/Sälj till B2B och Finansiering.
- Kungliga Tekniska Högskolan: Valda kurser.
- Winning on Value (Dr. Tom Sant).
- Projektledarutbildning (ISS Akademin).
- Att leda utan att vara chef (ISS Akademin).
- BrainSights: Hur identifiera felaktiga beslut som omedvetet styrts av vårt undermedvetna?
- Megadeals: Orchestrate for successful selling and modify the sales funnel from a V to a T.

Geografisk täckning:

Inom Stockholmsområdet, Uppsala eller Mälardalen. Även möjlighet till distansarbete.

Ersättning:

Diskuteras utifrån uppdragets omfattning

Kontakt: För ytterligare information om Per Ola, kontakta Magnus Wallén på 0702-687420.