

Konsult inom försäljning och ledning med fokus på B2B och med internationell erfarenhet

Per är en erfaren säljare och ledare med gedigen kunskap inom att driva försäljningsorganisationer framåt i en ständigt föränderlig marknad. Med en bakgrund som spänner över branscher som fastighet, fordonsindustrin, rese- och besöksnäringen samt bank- och kreditjänster, har han utvecklat en unik förmåga att skapa långsiktiga affärer och bygga starka varumärken. Hans prestigelösa och resultatriktade approach gör honom till en framstående relationsbyggare och kommunikatör som trivs med att arbeta på olika nivåer i en organisation, från kunder till ledningsgrupper och investerare.

Kompetenssammanfattning

Försäljning och Kundrelationer: Omfattande erfarenhet av försäljning i olika branscher, inklusive fastigheter, bilindustri och digitala tjänster. Per är skicklig på att skapa och vårda långsiktiga kundrelationer.

Ledarskap och Teamhantering: Har lett säljstyrkor och coachat personal för att öka affärsområden och genomföra framgångsrika försäljningsaktiviteter.

Affärsutveckling: Expert på att utveckla nya marknader och skapa värde för kunder inom B2B-försäljning, med fokus på långsiktiga affärsrelationer.

Pedagogisk Bakgrund: Per har en grundutbildning inom pedagogik, vilket stärker hans kommunikationsfärdigheter och förmåga att utbilda och motivera team.

Internationell och Kulturell Erfarenhet: Uppväxt i Tanzania och engagemang i internationella projekt visar på en bred världsbild och anpassningsförmåga.

Idrotts- och Samhällsengagemang: Aktivitet inom idrott och som tränare visar på ledarskap utanför arbetslivet och förmågan att engagera och motivera andra.

Utbildning och Certifieringar: Per har genomgått en rad olika säljutbildningar och har branschspecifika certifieringar,

Språkkunskaper: Behärskar svenska och engelska på professionell nivå samt har grundläggande kunskaper i Swahili.

System och Verktyg: Bekvämt med användning av MS Office, CRM-system som Lime och HubSpot, samt analysverktyg som Google Analytics.

Rekommenderad branch & uppdrag

Bransch: Försäljning och kundrelationer inom tjänstesektorn: fastighetsbranschen, fordonsindustrin, rese- och besöksnäringen samt bank- och kreditjänster.

Uppdrag: Passar väl för roller som försäljningschef, affärsutvecklingschef eller kundrelationschef där hans erfarenhet av teamledning, kundvård och affärsutveckling kommer väl till pass.

Geografisk Täckning: Nationellt och internationellt. Per är flexibel och har erfarenhet av att arbeta i olika geografiska områden och kulturella miljöer.

Kontakt: För ytterligare information om Per kontakta Magnus Wallén, 0702-687420, magnus.wall@team720.se.