

**Namn:** Anna Andersson

**Kontaktinformation:**

- Telefon: 071-234 577
- E-post: [annaandersson@anderson.com](mailto:annaandersson@anderson.com)

Erfaren och resultatnriktad säljchef med gedigen bakgrund inom mediabranschen. Har en dokumenterad framgångshistoria inom att leda och motivera säljteam till att uppnå och överträffa uppsatta försäljningsmål. Stark kompetens inom Key Account Management och försäljning av annonser, med särskild expertis inom telekombranschen. Är van att hantera både B2B- och B2Ckunder och trivs i en dynamisk och konkurrensutsatt miljö.

**Erfarenhet:**

**Säljchef på medieföretag**

Ledde och coachade ett team av säljare för att uppnå och överträffa försäljningsmål inom annonsering och marknadsföring.

- Ansvarig för att utveckla och implementera försäljningsstrategier för att öka intäkterna och stärka kundrelationerna.
- Genomförde marknadsanalyser för att identifiera nya affärsmöjligheter och kundsegment.
- Skapade och underhöll starka relationer med nyckelkunder och partners inom telekombranschen.

**KAM Annonsförsäljning medieföretag**

Ansvarig för att förvalta och utveckla relationer med nyckelkunder inom annonseringsbranschen.

- Arbetade aktivt med att identifiera och driva nya affärsmöjligheter samt förhandlade avtal för att maximera intäkterna.
- Levererade skräddarsydda lösningar och kampanjer för att möta kundernas behov och önskemål.

**Account Manager, telecom**

Hanterade en portfölj av B2B-kunder inom telekombranschen och var ansvarig för att öka försäljningen och stärka relationerna.

- Arbetade strategiskt med att identifiera och bearbeta potentiella kunder samt förhandlade avtal och priser.
- Levererade exceptionell kundservice och support för att säkerställa långsiktiga samarbeten och nöjda kunder.

**Butikssäljare inom fashion**

- Erbjud en förstklassig kundupplevelse genom att erbjuda personlig service och expertis inom mode och trender.
- Ansvarig för att upprätthålla butikens utseende och skapa attraktiva produktpresentationer.
- Uppnådde och överträffade försäljningsmål genom att aktivt sälja produkter och tilläggstjänster till kunder.

**Färdigheter:**

- Ledarskap
- Försäljning och förhandlingsförmåga
- Key Account Management
- Marknadsanalys