

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

Per Ola är en erfaren affärsutvecklare med spetskompetens inom komplex försäljning i Sverige, Europa och USA, för bland annat, ISS, TietoEvry, Norges Exportråd och 3st Start-ups. Han uppfattas vara en dörroppnande, resultatorienterad, analytisk och strukturerad lagspelare. Per Ola har omfattande erfarenhet av försäljning till kunder, där flera beslutsnivåer (verksamhet, mellanchefer, företagsledning) behöver involveras för att nödvändiga beslut skall kunna fattas och verkställas.

Hans drivkraft är att ta sig an en uppgift, kombinera både strategisk och operativ nivå, därefter, själv eller tillsammans med laget, verkställa uppsatta mål. Det brukar vara en uppskattad egenskap för både ledningsgrupper, affärsansvariga och kollegor.

Kunskap / Kompetens:

- Konsultativ lösningsförsäljning och rådgivning, med analys som leder till synliggörande av potential och grund för kunders affärsbeslut.
- Projektledning av multidisciplinära anbudsteam från start till mål, med ansvaret för att skapa vinnande anbud, kombinerat med förutsättningar för ömsesidigt sunda avtal.
- Gedigen erfarenhet av avtalsutveckling genom att involvera nödvändiga beslutsnivåer, som ett led i att öka kundnöjdhet kombinerat med lönsamhet.
- Metodik för att skapa partneravtal, genom tillämpning av Vested.
- Metodik för konfliktlösning, som leder till konstruktiv hantering och öppnar för vidareutveckling. Metodik för reducerade ledtider, genom att orkestrera nödvändiga beslutsnivåer.

Sektorer:

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

Verktyg/IT-kompetens:

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

Utbildning och vidareutveckling:

- BrainSights: Identifiera och hantera reaktioner som omedvetet styrs av vårt undermedvetna.
- Megadeals: Orchestrate for success and modify the sales funnel from a V to a T.
- Examen Handelshögskolan Stockholm: Marknadsföring B2B och Finansiering.
- Handelshögskolans Studentkår, Styrelsemedlem & Skattmästare, heltid 1 år.
- Kungliga Tekniska Högskolan: Valda kurser.
- Winning Value Proposition with NOSE (Dr. Tom Sant).
- Projektledarutbildning (ISS Akademin).
- Att leda utan att vara chef (ISS Akademin).
- Ledning och utveckling av Serviceteam (ISS Akademin).

Kontakt: För ytterligare information om Per Ola, kontakta Magnus Wallén, på 0702-68 74 20