

”

Jag uppskattade särskilt att konsulten snabbt analyserade läget och satte sig in i varje enskild säljares behov!”

Yngve Blomström, Försäljningschef, AB Sporrong

SPORRONGS SITUATION

I samband med att företaget fick nya ägare ville man investera i kompetensutveckling inom säljkåren.

VAD GJORDE SÄLLMA?

Sällma gick igenom hela företagets säljprocess och jobbade intensivt med säljarna.

Sällma har under 6 månader regelbundet tränat och följt upp företagets säljare i hela säljprocessen, planera – genomföra – följa upp säljarbetet, i syfte att ge förutsättningar att ta sig an de nya utmaningarna.

VAD BLEV RESULTATET?

Yngve menar att de nu kan konstatera att säljarna har blivit stärkta av denna insats och de upplever något av en nystart i deras säljorganisation

VI FÅR RÄTT SAKER ATT HÄNDA

Kontakta oss gärna för mer information om vad vi kan erbjuda dig och vilka förbättringar och förändringar ett samarbete kan innebära.

E-post: info@sallma.se

Telefon: 08-505 65 220