

”

*Det jag uppskattade särskilt var att teamledarna under hela programmet hade tillgång till Sällma-konsulten för råd och support.”*

*Stefan Destici, Försäljningschef, SATS.*

---

## **SATS SITUATION**

En ny försäljningschef var tillsatt som ville sätta sin prägel på närledaskapet.

I tätt samarbete med Sällma arbetades ett antal nyckelarbetsuppgifter fram för teamledarna. Syftet med dessa arbetsuppgifter var att teamledarna skulle ta ett ansvar för att utveckla sina medarbetare till att bli bättre på att skapa värde för både våra kunder och företaget.

## **VAD GJORDE SÄLLMA?**

Sällma tränade våra teamledare i dessa nyckelarbetsuppgifter i workshops en gång i månaden under 7 månader med mellanliggande arbetsuppgifter mellan passen.

## **VAD BLEV RESULTATET?**

Programmet gav en mycket god effekt. Teamledarna utvecklades starkt och fick goda förutsättningar att utföra sitt arbete med hög kvalitet. Det jag uppskattade särskilt var att teamledarna under hela programmet hade tillgång till Sällma-konsulten för råd och support.

## **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](mailto:info@sallma.se)

Telefon: 08-505 65 220