

Försäljning ett lagarbete

Säljarens roll är under förändring. Digitaliseringen och den ökade konkurrensen om köparna ställer helt nya krav på säljmetoderna som används. Det hävdar Dennis Kristensen, 28, som är gruppchef på företaget ProToSell och som i sitt dagliga arbete leder ett tjugotal säljare mot toppresultat.

Dennis Kristensen är 28 år och gör karriär inom försäljning. Sedan tre år tillbaka arbetar han på det expansiva företaget ProToSell i Ängelholm och har på kort tid avancerat till gruppchef och utbildare. I sitt dagliga arbete leder han för kundens räkning det operativa säljarbetet i en grupp som består av ett tjugotal säljare.

- Många av våra säljare är mycket drivna personer med högt ställda mål, men behöver samtidigt coaching och rätt verktyg för att nå de uppsatta målen. Försäljning är ett lagarbete, säger Dennis Kristensen.

Affärsidén är att hjälpa sina kunder att lyckas med sin försäljning. ProToSell kan exempelvis hjälpa till med att ta fram intressanta leads för att sedan boka in personliga möten för sina kunder, där kunden sammanförs med motiverade köpare.

Dennis brinner för försäljning och beskriver sig själv som en målmedveten och social person men menar att ett framgångsrikt säljarbete framför allt är frukten av ett gediget förarbete, god analys och inte minst bra säljverktyg.

- Jag har alltid gillat försäljning och det utåtriktade arbetet. Men det var inte förrän jag började på ProToSell som jag insåg hur mycket det fanns att lära sig om försäljning. Inte minst inom det digitala – som ställer helt nya krav på säljaren och säljmetoderna som används, säger Dennis.

Dennis målar upp en ljus framtid för säljare som väljer att hänga med i den snabba utvecklingen. Marketing automation – där man utnyttjar digitaliseringen fullt ut för att nå ut till sin målgrupp och fånga de potentiella köparna i rätt läge – är ett exempel som gör framtiden extra spännande.

Förutom att leda sitt säljteam har Dennis också axlat rollen som utbildare där han håller kurser inom försäljning och kundsupport för kunderna. Dessutom medverkar Dennis i det viktiga rekryteringsarbetet då företaget befinner sig i stark tillväxt.

Och det finns vissa saker han letar lite extra efter bland de sökande.

- Personligheten är jätteviktig så klart men det viktigaste är potentialen och viljan att utvecklas och ta till sig ny kunskap, säger Dennis.

Just nu pågår en ombyggnad till nya och större lokaler i Ängelholm för att alla - snart 50 stycken - medarbetare ska få plats. Inom en överskådlig framtid kommer företaget också att finnas i Göteborg och Stockholm, tror Dennis.

- ProToSell är ett familjeägt företag och det är något som känns. Stämningen är familjär och jag tycker att ledningen är lyhörd för nya idéer. Om man är driven finns en stor möjlighet att utvecklas och växa med företaget, avslutar Dennis Kristensen.

Fakta: Dennis Kristensson

Gruppchef ProToSell

28 år

Bor i Ängelholm med sin sambo

Började som säljare på ProToSell för tre år sedan. Avancerade efter ett halvår till Gruppchef.

I grunden elektriker men kom in på säljyrket för 7 år sedan.