



Helena och Frida på väg till kundmöte!

2020-01-08 16:11 CET

Vad utmärker en bra säljare?

Nu är det inte mycket kvar av 2019, och jag är på god väg att uppnå mitt mål att samresa med alla våra Årets säljare innan året är slut!

Den här kulna dagen är det dags att få en inblick i vår framgångsrika Fryst-säljkårs arbete, och Frida, som blivit årets säljare två år i rad, hämtar upp mig inför dagens första besök på ICA Maxi i Motala.

Frida blir väl mottagen av sin inköpare, och det märks att hon har bra koll på butikens behov och historia, vilket leder till order i enlighet med den strategi hon hade inför besöket - gött!

Dagen rullar på med ett antal besök i butiker i Motala och Mjölby och historien upprepar sig – det här är en säljare som kan sitt jobb och som har full koll på läget! Hon förbokar nästan alla sina möten, är väl förberedd inför sina besök, och har som rutin att alltid lägga ordrar i bilen efter kundbesöket tillsammans med ett bekräftelsemail till kunden. När en inköpare har fått förhinder och vi får vänta i bilen, passar Frida på att ringa uppföljnings- och bokningssamtal – ett bra flöde!



Under vår lunch passar jag på att intervjuar Frida lite. Hon började på Movement för 2,5 år och lämnade då ett jobb som deliansvarig på Citygross.

Varför valde du att bli säljare?

Jag trivdes på sätt och vis i butik, och ville fortsätta jobba med kundkontakt och service, och säljare var ett bra sätt att utvecklas men ändå behålla det jag gillade. Som säljare är det lättare att göra skillnad, man planerar sin dag och sätter sina mål och krav själv – och får utdelning direkt.

Vad utmärker en bra säljare, tycker du?

Bra kommunikationsförmåga och förmåga att skapa tillit, bygga förtroende

och goda relationer. Man måste ha stor kunskap om det man säljer, ha mycket eget driv och vara modig – våga trycka volymer. Bättre att våga och att det blir för mycket någon gång än att hålla igen.

Hur har du utvecklats som säljare under din tid på Movement?

Jag har blivit lugnare, fått mer självtillit och blivit modigare – och det vinner jag på.

Varför Movement?

Alla kollegor! Pratar med någon i mitt team varje dag. Jag gillar verkligen mitt jobb – att vara ute och träffa folk och att planera mina dagar själv.

Tack Frida för en jätterolig och givande dag i din verklighet! Stolt HR-Movementare tar tåget hem till Skåne igen ☒

Vår vision är att vara det bästa säljbolaget och distributörsbolaget i Sverige. Med oss får du bred kompetens, högt engagemang och stark affärsmässighet. Vi arbetar transparent, proaktivt och nära våra samarbetspartners för att skapa försäljning ut ur butik. Tillsammans är vi över 100 medarbetare som skapar värde för dina varumärken – varje dag!