



Bengt Axelsson

Inriktning som verksamhetskonsult

- Affärsplanering och strategiskt säljarbete – Målstyrning
- Säljkommunikation och träning
- Genomslagsträning för specifik produkt/tjänst
- Key Account Management – Effektivare kundplaner för nyckelkunder
- Förhandling
- Beteendestil och drivkraftsanalyser – personlig utveckling
- Analyser – Kundattityder och interna undersökningar
- Category Management för leverantörer inom FMCG

Bakgrund och erfarenheter

Bengt har under 19 år arbetat med utveckling av säljarbetet och säljorganisationer i stora som mindre företag. De första 10 åren inom en internationell konsultorganisation. Därefter 9 år som fristående konsult med bra samarbete inom professionella nätverk och verksamheter bl.a. som partner/delägare i ett undersökningsföretag. Mycket fokus och samarbete har varit med inriktning mot ledande varumärkesleverantörer till dagligvaruhandeln (FMCG). Bengt har även varit uttyrd som Försäljningschef och Key Account Manager på uppdragsbasis. Bakgrund innan dess är som säljare och säljchef hos multinationella stora bolag. Bengt är diplomerad marknadsekonom från IHM. En viktig del är även att arbeta som lärare inom försäljning på olika KY/YH-utbildningar.

Värderingar

Ärlighet – i samarbete med kunder, kollegor och privat

Öppenhet – att bjuda på sig själv och ha tillit till andra

Engagemang – för uppgiften och för förnyelse

Målinriktning – fokus på hur skall vi nå dem, vill jag lyckas så kan jag

Intressen

Min fru Lea (lyckligt gift sedan 76) och övriga familjen (två vuxna barn samt ett barnbarn)

Resor och till nya platser och trivsamma miljöer

Bor och trivs på landet med svampplockning och utmaningar att bygga och snickra uteplatser
Golf (fast för lite för hcp 13)