

”Vi har fået fokus på den ”sælgende organisation” - og fik indtil flere ”aha” oplevelser”

Seminar for salgsorganisation - udvikling af salgsresultater



”AC-Stål ønsker at øge sin omsætning, både hos nuværende og eksisterende kunder, og vi har derfor brug for at fokusere på den ”sælgende organisation” – for at få prioriteret tid til salgsarbejdet og ikke mindst forbedre vores arbejdsmetoder.

I erkendelse af at vores umiddelbare styrker er inden for andre områder, valgte vi at bruge Optimax til at facilitere processen.

Vi har fået mere fokus på salgsarbejdet og processerne, konkret har det betydet at alle får gennemført opfølgningen på afsendte tilbud, får mange flere informationer fra kunderne om vores konkurrent situation samt værktøjer til at få ordrerne i hus.

Min salgschef og jeg har haft stor glæde af sparringen i samtalerne før og efter, i planlægning af Kick-Off Seminaret og til hvordan vi får mest muligt ud af vores videre arbejde med salget og får inddraget vores kollegaer i arbejdet”.

Erik Plejdrup, Administrerende direktør
AC-Stål A/S, Industriledet 5A, 4000 Roskilde, www.acstaal.dk

AC-Stål A/S er en ordreproducerende stål virksomhed med en smede-/stålkonstruktionsafdeling og en rustfri-/industriafdeling med bl.a. tyndpladebearbejdning.

AC-Stål er kendt for at levere den rigtige kvalitet til den aftalte tid, i tæt dialog med kunden og som en seriøs sparringspartner.



Kort om Optimax

Optimax tilbyder sine kunder forretnings- og salgsrådgivning, sparring samt udførelse af salgsarbejde i sit ”Lej en salgschef” koncept. Vi tilbyder desuden et udvalg af åbne og virksomhedstilpassede salgskurser og seminarer.

Optimax er etableret i 1998 af Jørgen S. Lauritsen, ingeniør og HD i organisation og strategi.