

Hon är Årets säljare

Publicerad 26 oktober 2011 16:22

4 kommentarer

En storkundssäljare på Studentum gick vinnande ur Bonnier Tidskrifters säljtävling "The Sales Awards".

Bland fem nominerade vann Linda Ohlsson från Studentum, som är en söktjänst för utbildningar.

– Det känns helt fantastiskt! Jag har jobbat på Studentum i fem år och alltid satt mina kunder först. Utmärkelsen är verkligen ett bevis på att jag gör ett bra jobb för dem, säger hon i ett pressmeddelande.

Linda Ohlssons främsta uppgift är, enligt pressmeddelandet, att hjälpa skolorna fylla sina utbildningsplatser.

– Jag säljer alltid med hjärtat, vilket säkert låter jättelöjligt. Men när kunderna ber mig om något så tar jag mig alltid tid, även om jag egentligen inte hinner. Jag ger alltid det lilla extra och jag hjälper till med allt, även saker som inte hör till mina arbetsuppgifter. Som till exempel att hjälpa dem med deras hemsida.

– Jag säger alltid nej när en kund vill köpa något, om jag tycker att tjänsten inte passar för kundens behov. Det tror jag inte att alla säljare gör.

De övriga nominerade var Andreas Erikson, affärsutvecklare/säljare på Pocketgrossisten; Thomas Abraham, kundansvarig säljare, Academic work Stockholm norr; Per Ribbing, marknadsföringsansvarig/säljare, Sveriges Vindkraftkooperativ; Alexander Pärleros, säljare, SBS Radio.



TAGGAR

[Bonnier Tidskrifter](#)

VERKTYG



Tipsa oss om nyheter

[Maila](#) eller ring
08-545 222 00

Du omfattas av
källskydd.



Av: [Madeleine Östlund](#)

[Maila reportern](#)

[Följ reportern på Twitter](#)

08-545 222 03