

Konsultprofil

Roger Brixberger



1 Kortfattad beskrivning av säljcoachen/utbildaren

Det finns många likheter mellan försäljning och idrott. Att träning ger resultat vet ju de flesta men varför tränar säljande personal så sällan när de spelar match nästan varje dag?

Många säljare och andra medarbetare som förväntas ha kundkontakter har inte alltid förmågan att uppnå de säljresultat som är önskvärda. Detta beror allt som oftast på för lite träning i kombination med behovet av ökad aktivitet och säljledning.

Roger Brixberger, 54 år gammal, har sedan början på 1980-talet tillbringat mer tid än de flesta runt förhandlingsbordet, tidigt i rollen som inköpschef och har som säljare, Key Account Manager och försäljningschef från 1990-talets början, genomfört över 8000 kundbesök. Hans drivkraft är det mänskliga mötet och att få dela med sig av de kunskaper han har och sist men inte minst se beteendeförändringar som leder till varaktiga resultatförbättringar.

Sedan 2007 har han hjälpt över 300 företag att få ordning på sina säljresultat genom att rekrytera, utbilda och coacha den säljande delen av personalen. Han har förmånen att gästföreläsa och utbilda i ämnet personlig försäljning och ledarskap tillsammans med Confex, Påhlmans Handelsinstitut och Byggakademin.

Roger är DIHM marknadsekonom och diplomerad TOTAL säljare, är utbildad inom IPU profilanalys, EXTENDED DISC och SL II (situationsanpassat ledarskap) samt certifierad NLP coach.

2 Akademiska meriter (urval)

- 2008 certifiering DiSC personanalys
- 2005 certifierad NLP coach
- 2003 SL II certifiering (situations anpassat ledarskap)
- 2001 DIHM marknadsekonom
- 1996 TotalSäljaren

Mellan åren 1991 och 2013 har han genomfört mer än 50 olika sälj/ledarskapsutbildningar (1-5 dgr utbildningar) med anknytning till dåvarande befattning/säljuppdrag.

3 Arbetslivserfarenheter (urval)

- 2009 - Brixberger Säljkompetens (eget bolag)
- 2007 - 2009 vVD Expandator International AB
- 2005 - 2007 E-Business manager InWarehouse AB
- 2001 - 2005 Försäljningschef på Canon Center
- 1994 - 2001 Account Manager, Key Account Manager Canon Svenska AB
- 1991 - 1994 Account Manager Min Dator AB samt Konsult på Proffice AB
- 1982 - 1991 Inköps/datadrift chef American Express AB

4. Referensuppdrag (urval)

- Inköpsdesign - Rekrytering och säljutvecklande workshops
- Bausch&Lomb - Löpande säljledning
- Dormakaba - Sales Academy, säljrekrytering samt säljutvecklande workshops
- Cramo - rekrytering, säljcoaching, säljutbildning
- Eskilstuna Energi & Miljö - workshops och löpande säljcoaching
- IP-ONLY- Företagsintern säljutbildning samt rekryteringar av säljande personal
- Bahco - Företagsintern skraddarsydd säljutveckling
- SCA - Företagsintern utbildning i förhandlingsteknik
- E-Avrop - Löpande säljledning och rekrytering
- Unionen - Öppen säljutvecklande workshop KAM