

## Konsulentprisen 2009

## Kategori: Salg



**Kategori:** Salg

**Konsulent:** Lars Møller, business coach og partner.

**Projekt:** Qeep for SAS Cargo Group.

**Case:** Hvordan resultatorienteret salgskoaching i SAS Cargo ændrede salgskulturen og førte til markante gennembrud i omsætning og markedsandele i hele Skandinavien.

## Nyt mod i sælgerne

**NOGET MÅTTE SKE. IKKE ALENE TABTE SAS CARGO MARKEDSANDELE, OMSÆTNINGEN FALDT LIGEFREM TRODS ET VOKSENDE MARKED FOR LUFTFRAGT. I ÅREVIS HAVDE MAN IKKE NÅET ET ENESTE AF SINE SALGSBUDGETMÅL. OG DYRE SÆLGERKURSER HAVDE IKKE HJULPET.**

SAS Cargo valgte at tilkalde Qeep, som fik ændret hele kulturen i salgsorganisationen, fik sælgerne med på et nyt ambitiøst salgsbudget i 2008, som de endda endte med at sprænge. Ikke ved hjælp af nye dyre kurser, og helt uden organisatoriske omlægninger, kun ved at ændre kulturen.

“Vores arbejde bestod i at forsøge at få sælgerne til at arbejde meget mere med salg, prøve at ændre deres tænkemåde gennem coaching. De var demoraliserede af at opleve ikke at kunne nå salgsmålene,” fortæller Lars Møller, som er business coach og partner i Qeep.

De seneste år lå resultaterne helt konsekvent fem-ti procent under budget; som om der var en mental barriere, der holdt sælgerne tilbage, når de nærmede sig deres salgsmål. Og så var sælgerne mere optagede af at være kundernes kontaktpersoner end af at sælge.

“Der var en kultur, hvor sælgerne primært var operative, og ikke så meget sælgere. De sad og ventede på, at kunderne ringede,” siger Lars Møller.

“Vi gik ind og hjalp dem med at turde sætte salgsmål op. At skulle ud og møde kunder og prøve at hive en ordre hjem kræver en offensivitet, som de ikke var vant til. Vi gik ind og fik folk til at anerkende det selvbillede og holde det op mod, hvordan en sælger arbejder.”

Projektet gav helt kontante resultater i 2008: Voksende salg og voksende markedsandel. ■ [redaktion@bny.dk](mailto:redaktion@bny.dk)