

Fik salget ind på ryggraden

Som sælger af emballageløsninger møder Rasmus Bisgaard meget forskellige kundebehov. Derfor er han nødt til at kunne forstå kundernes hverdag og stille alle de rigtige spørgsmål. Et coachingforløb med Jørgen Lægaard gav ham de nødvendige færdigheder.

Rasmus Bisgaard var ny som kørende sælger hos emballagevirksomheden Scanlux Flexible, da han indledte et coachingforløb med Jørgen Lægaard. Med en uddannelse som markedsføringsøkonom i bagagen var fagligheden på plads, men Rasmus savnede stadig den helt rette tilgang til salgsarbejdet.



Jørgen Lægaard (f. 1955)

“ Gennem de 12 coachingsamtaler er salgsarbejdet blevet en naturlig proces for mig. Jeg har fået en masse gode redskaber helt ind på ryggraden, så de nu er aktive færdigheder, jeg kan trække på. Det gør mig rolig og selvsikker i salgssituationen, og det kan kunderne helt sikkert også mærke

Rasmus Bisgaard, Scan Lux Flexible A/S

De gode spørgsmål starter med HV

Coachingforløbet med Jørgen Lægaard fokuserede blandt andet på, hvordan Rasmus kunne blive bedre til at kende kundernes behov og stille de rigtige spørgsmål.

- Vi talte meget om salgets fem faser, og om hvordan man opbygger en god salgsrelation. Det essentielle er at kende kundens hverdag og stille de rigtige spørgsmål, som ofte er dem, der starter med HV. På den måde kan man åbne for muligheder i stedet for at lukke for dem, fortæller Rasmus.

Et job på landevejen

Som ansvarlig for alle nordjyske kunder, bruger Rasmus Bisgaard meget tid på landevejen. Tætte kunderelationer kræver en oprigtig interesse og regelmæssige besøg. Det betyder, at

Rasmus tilbringer tre af ugens dage på landevejen og hos kunderne i det nordjyske.

- Kunderelationerne betyder meget for mit arbejde, og det er også derfor, det betaler sig for mig at udvikle kundekontakten. Selvom det er meget krævende og også hårdt at blive coachet hver anden uge, som jeg blev, så har det været hele indsatsen værd. Derfor har jeg også aftalt med Jørgen Lægaard, at vi kan genoptage coachingen, så snart jeg har behov for det igen, forklarer Rasmus og slutter:

“ Jeg er mildest talt overvældet over, hvor stort et udbytte jeg har fået af forløbet. Jeg blev hjulpet uden at blive kritiseret, og jeg fik samtidig øvet mig i at formulere mig på en ny måde. Det har generelt været en meget positiv oplevelse.

Rasmus Bisgaard, Scan Lux Flexible A/S

Rasmus Bisgaard
rb@scanlux.dk