

# Ken Hymnelius

**DET SKA GÅ** är Kens grundinställning i livet, och det gör det vanligtvis också. Ken är en positiv och energisk person som ser möjligheter i det mesta och utmaningar blir så mycket lättare och roligare med det synsättet. Att tävla i segling och ta sig an utmaningar i form av längdskidåkning och löpning ligger i linje med hans tävlingslust.

Tidigt i livet insåg han att försäljning och att utveckla affärer, är fantastiskt roligt. Detta har Ken fått möjlighet att göra både nationellt och internationellt. Den erfarenhet som Ken har samlat på sig, gör att han idag arbetar som konsult med utvecklingsuppdrag hos olika kunder och branscher. Primärt handlar det om att få en säljorganisation att nå sin fulla potential. Med en lång och bred karriär i området har han förmågan att på ett trovärdigt och engagerande sätt, nå ut till individer och organisationer.

Lärande och förändring blir så mycket roligare om det görs på ett prestigelöst sätt, här har Ken en styrka. Han besitter förmågan att utmana grupper och individer på ett trevligt men konstruktivt sätt för att nå de uppsatta målen. Ken har också en god förmåga att fånga upp det viktiga i uppdrag och omsätta det till ett utvecklingsprogram som är tydligt, intressant och engagerande för målgruppen. Under denna resa har Ken utvecklat 100-tals säljare, säljchefer och ledningsgrupper. Gemensamt för alla uppdrag är att de är kundanpassade för att ge bästa effekt.

### URVAL AV GENOMFÖRDA UPPDRAG:

- ERICSSON CORE3, INTERNATIONELL SÄLJ OCH SÄLJMETODIK
- RIKSBYGGEN, SÄLJCOACHING
- BAUHAUS SÄLJUTBILDNING
- BAUHAUS LEDARSKAPSUTVECKLING
- AUDI SÄLJUTBILDNING OCH CERTIFIERING
- AUDI SÄLJCHEFUTBILDNING OCH CERTIFIERING
- AUDI ÅTERFÖRSÄLJAR-UTVECKLING
- DÄCKIA SÄLJUTBILDNING
- SWEDBANK KOMPLEX OCH TRADITIONELL FÖRSÄLNING, METODIK
- LUXAFLEX KUNDTJÄNSTUTVECKLING
- BAXTER MEDICAL, SÄLJMETODIK
- NYNÄS BITUMEN AFFÄRSUTVECKLING
- ANNAS PEPPARKAKOR DISC-SÄLJA MED FÄRGER
- VOLKSWAGEN FINANS SÄLJUTVECKLING

