

LENA AMNÄS

MED SINA 15 år som chef och ledare inom transport-, bemannings- och köksbranschen har Lena en gedigen erfarenhet av försäljning och affärsutveckling (B2B och B2C). Lena arbetar långsiktigt och samarbetar nära sina kunder för att hitta de bästa utvecklingsmetoderna för respektive organisation. Insatserna anpassas alltid efter kundens förutsättningar för att nå bästa möjliga resultat.

Lena är en engagerad och lösningsorienterad konsult som har lätt för att motivera och skapa resultat. Lena får ofta uppskattning för tydlig och rak kommunikation, konsekvent ledarskap och förmåga att organisera och skapa driv och samtidigt lyssna på och se individen. Lena har särskilt intresse för ledarskap, relationsbyggande och försäljning och hon är utpräglad kundorienterad. Hon strävar alltid efter att ha en professionell hållning samt en öppen och positiv inställning och har aldrig långt till skratt.

URVAL AV GENOMFÖRDA UPPDRAG:

LINKON Grupputvecklingsprogram
VOLKSWAGEN Grupputvecklingsprogram
ADECCO Säljträning
HÄRJEDALSKÖK Säljträning
STHLM UNIVERSITETS STUDENTKÅR Säljträning (medlemsrekrytering), ledningsgruppsstöd och chefscoaching
KS Mål- och visionsarbete
SLL Grupputveckling
MIGRATIONSVERKET Omställning-/förändringsworkshop

REKOMMENDATIONER:

CARINA HOLST
 Director Product
 Management, Linkon

”

Lena är glad & positivt och samtidigt förtroendeingivande. Hon ”provocerar” på att klokt och bra sätt.

**CAMILLA SJÖLUND
 LUNDEVALL**
 Verksamhetschef
 Stockholms Universitets
 Studentkår

”

Lena är engagerad, omsorgsfull och driven vilket starkt bidrar till ökad förståelse och insikter.

STEFANIE TAGESSON
 Vice ordförande
 Stockholms Universitets
 Studentkår

”

Lena har fått mig att se på mig själv och min ledarroll från ett helt annat håll och det är jag så tacksam för.

BENNY STRÖMBERG
 Försäljningschef
 Adecco

”

Lena kommer inte med svaren hon hjälper oss att hitta dem själv.

FÖR FLER REKOMMENDATIONER FÖLJ LENA AMNÄS PÅ [LinkedIn](#)

ANSTÄLLNINGAR:

MINDIT

Utbildare inom försäljning

HÄRJEDALSKÖK AB

Försäljningschef

ADECCO SVERIGE AB

KAM, försäljningschef och regionchef

JETPAK SVERIGE AB

Trafikledare, kvalitets-, regions- och kundservicechef

UTBILDNING:

HUMANOVA,

3-ÅRIG YRKESUTBILDNING

Diplomerad Organisationskonsult

HUMANOVA,

2-ÅRIG YRKESUTBILDNING

Diplomerad Samtalscoach

HUMANOVA

Utvecklande Ledarskap (UL)

FÖRETAGSEKONOMISK INSTITUTET

Företagsekonomi

IHM

Projektledning

KOMPETENS- OMRÅDEN:

Chefs- och ledarskapsutveckling
 Utbildning och coaching
 inom Försäljning
 Förändringsledning
 Grupp- och teamutveckling
 Workshop-Facilitator
 Mål- och visionsarbete
 Kommunikation
 Motiverande samtal
 Coachande samtal
 Konflikthantering

VERKTYG:

Disc
 Empatisk kommunikation
 Utvecklande ledarskap

mind it

THE HOUSE
 OF SALES