

# MARTIN KRONA

## ANSTÄLLNINGAR:

### LEADERS ALLIANCE

Grundare & CEO

### ODD BIRD STOCKHOLM

Grundare & Senior Affärskonsult

### UNLEASH GLOBAL

Grundare & Business Director

### VENDATOR FIELD MARKETING

Operativ Säljchef

### MERCURI INTERNATIONAL

Affärskonsult

### SPRING MOBIL

Chef Kundtjänst

### ERIK OLSSON FASTIGHETSFÖRMEDLING

Chef Kundsupport

### ERIK OLSSON FASTIGHETSFÖRMEDLING

Säljcoach

## UTBILDNINGAR:

### MERCURI INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL

### MERCURI SALES LEADERSHIP

Steg 1-5

### VENDATOR AB

Ledarskap

### MERCURI INTERNATIONAL SVERIGE AB

Coaching, ledarskap och försäljning

### ERIK OLSSON FASTIGHETSFÖRMEDLING

Ledarskap och Säljutbildning

### HÖGSKOLAN I HALMSTAD

Sociologi och Arbetsvetenskap

### GÖTEBORGS UNIVERSITET

Pedagogiskt ledarskap

### HÖGSKOLAN I HALMSTAD

Psykologi och pedagogik

**MARTIN KOMMER URSPRUNGLIGEN** från Karlskrona där han vuxit upp med idrotten som en viktig del, men har genom åren funnit passionen i försäljning och ledarskap. Martin brinner för entreprenörskapet och för att utveckla individer och organisationer. Att få individer att utmana sig själva och ändra sina invanda beteenden är ett av flera sätt Martin skapar resultat på.

Martin har under snart 20 år arbetat med att utveckla försäljningen i de bolag han startat och byggt upp och då både i rollen som chef, konsult och som entreprenör. Martin är van vid att driva utvecklings- och effektiviseringsarbete i en organisation, och han har förmågan att strukturera och identifiera vad som är viktigast att prioritera just nu. Har stor social kompetens, analytisk förmåga och en tydlighet i sitt sätt att leda.

Hans förmåga att hantera utmaningen i förändringsprocesser och att skapa engagemang hos individer har varit viktiga beståndsdelar i hans arbete både som ledare som konsult.

## URVAL AV GENOMFÖRDA UPPDRAG:

**INFRANORD** Flexibelt ledarskap och Målstyrning

**PAYEX** Coachande ledarskap

**ELECTROLUX** Mystery Coaching

**HEXAGON** Professionellt kundbemötande

**STAFFARE** Coaching av ledningsgrupp

**BRAMMER** Säljledning och Målstyrning

**DAHL** Säljledning och Strategisk försäljning

**FJÄLLRÄVEN** Butiksförsäljning

**ATEA** Säljledning och Differentierad försäljning

**SAS** Säljträning och Solution Selling

**CARNEGIE** Säljledning och Målstyrning

**GRUNDFOS** Flexibelt ledarskap och Målstyrning

**BOLIDEN** Affärsförhandling

**STIGA** Strategisk försäljning

**KOMMUNAL** Coachande ledarskap

**KINNARPS** Säljträning

**MAKALÖS** Säljledning och Säljträning

**MAT PÅ JOBBET** Säljträning Affärsmannaskap

**LEADERS ALLIANCE** Ledarskapsutveckling

## TRE EXEMPEL PÅ UPPDRAG:

ATEA

**ATEA'S MÅL VAR** att skapa säljare och en säljledning i landslagsklass och för att kunna möta ett nytt säljlandskap där utmaningarna är nya och fler än tidigare ville ATEA fokusera på kompetensutveckling. Martin var med i framtagandet av en förstudie och av design av en akademi för chefer och säljare som sträcker sig över ett års tid med totalt 8 dagar per deltagare. Martin har även själv genomfört akademins delar och framgångsrikt tränat både cheferna och säljarna under 2016-2017.



**MAKALÖS HADE EN** stor utmaning i att få unga talangfulla personer att börja jobba med försäljning hos dem. Dessutom var tiden dessa personer stannade på bolaget ofta väldigt kort. Martin fick då i uppdrag att tillsammans med säljledningen skapa en säljakademi som både skulle attrahera nya medarbetare och få de befintliga att vilja vara kvar längre och hela tiden fortsätta utvecklas. I detta arbete ombads Martin även att coacha och stötta ledningsgruppen i sitt arbete med att öka attraktionskraften i bolaget samt att driva deras värdegrundsarbete. Martin jobbade med uppdraget under 2 års tid.

Safmarine

**SAFMARINE VILLE SKAPA** ett enhetligt sätt att arbeta globalt med kompetensutveckling för att öka servicenivåerna och försäljningen runt om i världen. Martin har i projektet designat och genomfört Train the Trainer för respektive lands försäljningschefer i syfte att ge dem kompetensen att föra vidare och jobba med ett nytt sätt att driva försäljning på hemmaplan.