

ANSTÄLLNINGAR:

HP SOLUTIONS
Styrelseordförande

POOLIA REKRYTERING
VD

MERCURI INTERNATIONAL
Konsult

ICG AB
Ekonomistyrningskonsult

**HOTELL PORTALEN
JÖNSKÖPING**
Restaurangchef

UTBILDNINGAR:

**WASHINGTON STATE
UNIVERSITY**
MBA

LUNDS UNIVERSITET
Civilekonom

Certifierad i DiSC

Utbildad föreläsare och tränare

ÖVRIGT:

Marathonlöpare och
tennisfreak

BENGT GEJROT

BENGT GEJROT ÄR författare och konsult som har utbildat i mer än 30 länder på fem kontinenter. Mångårig erfarenhet och stor kunskap inom försäljning och framgångsrika utvecklingskoncept.

Bengt har ca 30 års erfarenhet av framgångsrika affärer och 15 år ledarerfarenhet bl.a. inom Poolia och High Performance Solutions. Bengt har en MBA från Washington State University och kan genomföra sina framföranden på engelska med samma tempo och energi.

URVAL AV GENOMFÖRDA UPPDRAG:

WORLD COURIER Utveckling av säljprocessen med fokus på nya affärer i 44 länder

FORBO FORSHAGA Implementering av värdebaserad försäljning i den nordiska säljorganisationen

ACADEMIC WORK Strategisk försäljning i Sverige, Norge och Tyskland

PITNEY BOWES Utveckling av nordiska säljarbetet

WALL VISION Ledarskap och säljutveckling

LEVEL21 Utveckling av management konsulter Affärsmannaskap

RITTAL Säljutveckling

**KUNDCASE:
WORLD COURIER**

- Målet med insatsen: "Best Sales Force in the Industry"
- Start 2011, pågående
- Utveckling av World Couriers säljprocess först i Europa därefter Asien, Syd och Nordamerika
- 140 säljare och 44 länder, 5 regional VPs och ca 44 Country managers involverade
- Infört och utvecklat ny process för mätning, coaching och utveckling av säljledning
- Ökat totala aktivitetsnivån med 20-30 %
- Ökat andelen nykundsbesök från ca 20 % till 55 % . Ca 2000 nykundsbesök genomförda enbart i Europa
- Försäljningsökningen har i flera länder varit dramatisk och några kontor skulle inte funnits kvar om inte projektet varit framgångsrikt
- Utvecklat workshops baserat på videofilmer och träningsmaterial för facilitators och deltagare
- Idag arbetar i stort sett hela World Courier "världen" utifrån New Sales konceptet

REKOMMENDATIONER:

JOHN MONETTI

Vice President, North America
World Courier, an Amersource-
Bergen company



I would like to thank you for a very positive and energetic two day meeting. Of course, the behavior changes must now begin! Thank you and from all of the NA team.

WOJIN CHO

Managing Director, World
Courier Korea Co., Ltd



I do appreciate all your wonderful sales program and I believe all of us learned a lot from you. Most of all, we learn about RTC not only for our customers but also for ourselves. All the best!

SVEN SVENSSON

GMS Nordic Sales Director,
Pitney Bowes Svenska AB



Bengt Gejrot har under de senaste åren framgångsrikt varit med och utvecklat Pitney Bowes säljkompetens både i Sverige, Danmark och Norge. Han har visat stor kompetens både i projektledning och genomförande. Framförallt uppskattar jag förmågan att anpassa utbildningarna till vår verksamhet.

VALTER F DE SOURA

Regional Sales manager, Latin
America, World Courier



On behalf of all LATAM Country Managers, BDs and Sales rep I want to thank so much to have recommended Mr Bengt to come to South America and present his brilliant experience in sales approach. Everyone is really thankful to his presentation and have proved that we do have strong opportunities in the region.

DIANA MÅRDBRINK

Marketing & Sales Manager,
Wall Vision



Tack för din utbildning i Moskva! Responsen från kunderna var väldigt positiv. Viktor hälsade "Do vstrechi", det betyder På återseendet!

THOMAS HACHMANN

Managing Director, World
Courier (Austria) GmbH and
Regional Sales Manager Balkan



First of all I would like to say that Bengt Gejrot's workshop was a milestone. I have seen that all participants have improved their presentation skills and acted very professional.

KENT ÖBRINK

Sales Manager, C-rad



In February 2014 and 2015, we gathered our international sales organization for two days of sales training together. Bengt Gejrot showed great dedication and knowledge – the training became a great success!

MATHIAS CAPORICCI

HR Manager, Nordics Forbo
Flooring AB



Vi har kommit en bra bit på vägen i utrullningen av Vision1000 – Segment Approach och Sustainability. Vi har genomfört utvärderingar som visar att utbildningen varit väldigt uppskattad.

SIMON NORD
World Courier Denmark



Tak for et lærerigt uddannelsesforløb! Jeg har lært mange gode ting, og resultaterne viser sig allerede. Vi ses næste gang!”

JOSÉ IANEZ
National Sales and Business
Development Manager World
Courier do Brasil Transp. Intl.
Ltda



The training managed by Mr Bengt Gejrot was fantastic, besides of his ability to clear communicate, the technics to approach clients on the phone for the cold calls really worked when applied in the real section, and I believe will at least double our meeting scheduling effectiveness.

DANIEL H TORTOSA
Commercial & Sales Support
Officer, World Courier S.A.
Argentina



Mr Bengt’s training was excellent, giving us lots of new solid sales tactics that I personally think will highly impact on the success to reach the target.

MATTHIAS WAGNER
Sales Director, Germany,
World Courier



Thanks for these successful days. The training was strongly appreciated by all of us.

DIRK LANGHEIMER
Regional Sales manager,
Eastern Europe, World Courier



Again, thanks for the very successful training. It was the perfect match to all the topics we have gone through before. We have received a great feedback from all of the group. And yes, the review in terms of our business development was good due to the good results all countries have reached. I am sure we have received this only due to the consequent follow up of all the efforts we have taken since we have established cold call & co. And we will carry on!