

MIKAEL NYLUND

ANSTÄLLNINGAR:

MINDIT

Partner och Försäljningschef

MGRUPPEN

Försäljningschef

MINDSET

Utbildare inom Försäljning

MTV NETWORKS

Försäljningschef

SWEDISH EVENT GROUP

Försäljningschef

DIPLOMAT HOTELL

Försäljningschef

SITE INFO

Key Account Manager

MCD

Säljare

BASKET PROFFS

Solna Vikings & Umeå Nordics

UTBILDNINGAR:

CERTIFIERAD NLP TRÄNARE

Mental tränare

CERTIFIERAD

SAMTALSTERAPEUT

CERTIFIERAD SAMTALSCOACH

IHM BUSINESS SCHOOL

Marknadsförare

Diverse Chefs-, ledarskaps, kommunikations- och säljutbildningar inom näringslivet

ÖVRIGT:

TVå SM Guld i Basket

Dubbelt Nordisk Mästare i
Brasiliansk JiuJitsu

TIDIGT I LIVET stod det klart för Mikael att han ville göra avtryck och skillnad, till en början genom idrotten där han tagit 2 SM-guld i basket och vunnit 2 Nordiska Mästerskap i Brasiliansk JiuJitsu.

Försäljning blev sedan en passion som på många sätt påminner om idrotten med tydliga resultat som man själv kan påverka, glädjen vid vinst och frustrationen när man inte lyckas nå hela vägen fram.

Mikael har under sina dryga tjugo verksamma år samlat på sig omfattande erfarenhet av försäljning genom roller som säljare, Key Account och försäljningschef. Den yrkesmässiga erfarenheten från försäljning i kombination med hans pedagogiska kompetens som säljtränare, coach, mental tränare och samtalsterapeut gör honom både trovärdig och relevant vilket är en god plattform för lärande och bestående resultat.

Mikael har haft förmånen att arbeta med både lag och individer i deras resa mot både SM- och VM-guld. Han har utbildat och coachat 100-tals säljare och försäljningschefer som vill nå nya resultat samt konsulter och tekniker som behöver stärka sitt affärsmannaskap.

URVAL AV GENOMFÖRDA UPPDRAG:

ALCONTROL Sälj och Säljchefsträning

BROR TONJÖ Coaching av ledningsgrupp

CLEAR CHANNEL Sälj och Säljchefsträning

ERICSSON Retorik och Presentationsteknik

FAZER KONFEKTYR Säljträning och Chefscoaching

GRANNGÅRDEN Butiksförsäljning

INFRATEK Ledarskapsprogram

JM BYGG Kommunikation och Presentationsteknik

MANPOWER Retorik, Presentationsteknik och Chefscoaching

MIDROC Presentationsteknik för chefer och Chefscoaching

RIKSBYGGEN Kommunikation och Kundbemötande

SCANIA Kommunikation och Coachande ledarskap

SEB Kommunikation och Leda workshops

SF MEDIA Säljträning, Presentationsteknik och Förhandlingsteknik

SPP Sälj och Säljchefsträning

STORA ENSO SKOG Sälj och Säljchefsträning

SYDSVENSKAN Säljträning

SVENSKT VATTEN Professionellt kundbemötande

SWECO Affärsmannaskap, Sälj för konsulter

SWEDOL Säljträning, Presentationsteknik och Förhandlingsteknik

VATTENFALL Retorik

TRE EXEMPEL PÅ UPPDRAG:



FRAMTRÄDANDE TEKNIK FÖR CHEFER

Midroc har under de senaste 5 åren använt Mikael Nylunds spetskompetens vad gäller presentationsteknik för att utveckla sina toppmanagement-chefer. Mikael har framgångsrikt utvecklat chefernas förmåga att nå fram och presentera på ett förtroendeingivande, säljande och inspirerande sätt.



SÄLJCHEFSTRÄNING

Clear Channels försäljningschef ville skapa den bästa säljorganisationen i mediabranschen och använde sig av MacKinsey för strategiarbetet och Mikael Nylund för implementationen och kompetensutvecklingen. Under 3 års tid utbildade Mikael samtliga säljchefer och säljare och företaget är nu ett av de mest lönsamma i branschen och blev rankat som nummer 1 gällande kundnöjdhet.



KOMMUNIKATION OCH COACHANDE LEDARSKAP

Scania investerar kontinuerligt i sina medarbetare och under 5 års tid använde de sig av Mikael Nylund för att utveckla och utbilda sina mellanchefer i kommunikation och i det coachande ledarskapet. Under åren hjälpte Mikael hundratals chefer att stärka sin förmåga att motivera och inspirera sina grupper att prestera bättre.

REKOMMENDATIONER:

LISELOTTE JERNBERG BATE

Verksamhetsansvarig
Midroc Business School



Med humor och värme tränar Mikael sina kursdeltagare i framförandets ädla konst. Med lätt tillgänglig metodik och välriktad feedback stärker han självförtroenden och får individer att växa och våga!

BARBRO BOLANDER

Human Capital Manager at
Brunswick Real Estate



Mikael har gedigen erfarenhet inom säljområdet. Han är en av de få personer jag känner som lyckas erbjuda säljträning som gör att deltagarna upplever att de går därifrån med kunskap och förmågor som de inte hade innan utbildningen.

RASMUS DIGE

VP at Viacom International
Media Networks



I have known and worked with Mikael since 2006. He has developed in to being a fantastic business consultant, that I really value having in my network. Always challenging ideas, yet pushing for solutions. Lately I have used Mikael to coach some of my sales staff - with GREAT results.

LARS SJÖDIN

Business Developer



Mikael är en extremt driven och engagerad person med mycket omtanke som ständigt utvecklar sig själv för att växa tillsammans med sina kunder.

FREDRIK JÖNSSON

Försäljningsansvarig Ratsit AB



Sällan skådad noggrannhet levererad med känsla ett ärligt uppsåt att hjälpa till.

FÖR FLER REKOMMENDATIONER
FÖLJ MIKAEL NYLUND PÅ

Linked in

mind it
THE HOUSE
OF SALES