

# Anna Olsson

Redan när hon utbildade sig till ingenjör visste Anna att det var människor mer än maskiner hon ville arbeta med. Uppväxten i Östafrika ledde till insikten om att det går att göra självklara saker på väldigt många olika sätt, och att människor och kultur är nyckeln till förändring.

Anna är en synnerligen erfaren säljare och ledare. Hon arbetar passionerat så att organisationers utvecklingsinsatser lyckas, både affärsmässigt och mänskligt. Sedan slutet av 80-talet har hon skaffat sig omfattande erfarenhet av försäljning genom roller som säljare, Key Account och försäljningschef, främst inom IT- och telekombranschen. De senaste drygt 10 åren har hon i rollen som konsult arbetat med ett flertal branscher och utvecklat försäljningsorganisationers förmågor genom utbildning, coaching, strategiarbete och förändringsledning.

### URVAL AV GENOMFÖRDA UPPDRAG:

- L'ORÉAL NORDEN SÄLJ- OCH SÄLJLEDARTRÄNING
- SWEDBANK REGION- & KONTORSCHEFER
- AUDI SVERIGE SÄLJ- OCH SÄLJLEDARTRÄNING
- ERICSSON SÄLJTRÄNING KAM (AFRIKA, ASIEN, AUSTRALIEN)
- SCANIA MINING KAM- OCH SÄLJLEDARTRÄNING (AUSTRALIEN)
- KÜHNE&NAGEL KAM UTBILDNING
- AGRESSO SÄLJUTBILDNING FÖR TEKNIKER
- GÖTEBORGS POSTEN SÄLJUTVECKLING
- RICOH SÄLJUTVECKLING
- HSB SÄLJUTVECKLING OCH KOMMUNIKATION
- SKOGSHEM&WIJK KUNDBEMÖTANDE
- GÄSTRIKE ÅTERVINNARE KOMMUNIKATION
- LEMONTREE KOMMUNIKATION

