

Langsigtet og værdifuldt samarbejde skaber resultater.



FINN.no Norges største markedsplads med en oms på mere end 1 milliard NOK, har specialiseret sig på annoncer og tjenester for køb og salg mellem privatpersoner, samt små og store virksomheder. I dag besøges hjemmesiden af mere end 4,1 millioner unikke brugere hver ugen.

Finn.no har en stor salgsorganisation, med ca. 100 sælgere. "Vores udfordring er at forene organisationen, således at sælgerne indgår i et større fællesskab, hvor alle yder samme gode kundepleje, samt alle har samme høje salgskompetencer indenfor salg" forklarer Sverre Roos Mangrud, som er ansvarlig for strategisk kompetenceudvikling Finn.co

Ved altid at stræbe efter at opfylde kundens behov, ønsker Finn.no at udvikle sig og blive en endnu bedre forretningspartner. Derfor valgte Finn.no fra starten, at Proficon skulle være deres professionelle partner i udvikling af professionalisme og salgskultur. "Vi har en åben dialog med Proficon, som agerer meget professionelle og dygtige, samtidig med at de konstant udfordrer os på, hvad vi kan blive bedre til," fortæller han.

"Den lange, tætte relation gør at Proficon kender de grundlæggende værdier i Finn.no og formår at formidle det ind i processerne med vores sælgere," understreger Sverre Mangrund og forsætter: "Vi kan stole på Proficon. De formår at skabe det rette salgsfokus blandt sælgere og andre medarbejdere." Selv de nyansatte med tidligere salgserfaring, bliver positivt overrasket over, hvor professionelt der sælges i Finn.no, fastslår han og forsætter: "I sidste ende, tror vi at de nye kompetencer, som Proficon lærer vores sælgere kan ses på bundlinjen. Proficon er en god investering, da de er med til at øge vores salgsresultater."

Afslutningsvis påpeger Sverre Mangrund: "Vores erfaringer viser klart, at Proficon vil sine kunder det bedste, og formår med deres kompetence og store arrangement at skabe resultater.

Så inviter dem blot ind og lad dem få indblik i jeres organisation det kan betale sig!"

