

Erik Olsen

Salgsrepresentant

Oslo, Norway | erik.olsen@gmail.com | +47 907 89 012 | linkedin.com/in/erikolsen-salg

Resultatorientert salgsrepresentant med seks års erfaring fra B2B-salg innen teknologi og telecom, med dokumentert evne til å nå og overgå salgsmål. Sterk i relasjonsbygging, behovsavdekking og forhandling, og trives med hele salgsprosessen fra prospektering til lukking. Har erfaring med CRM-verktøy og strukturerte salgsprosesser, og motiveres av å skape verdi for kundene og vekst for bedriften. Søker en stilling med gode utviklingsmuligheter og ambisjoner om key account-ansvar.

Erfaring

Senior salgsrepresentant, Telenor Business, Oslo

jan. 2021 – Nå

B2B-salg av mobil- og dataløsninger til mellomstore og store bedriftskunder i Østlandsregionen.

- Overtraff salgsmålet med **127 % i 2023** og kåret til «Årets selger» i Telenor Business Norway
- Vant **14 nye bedriftskunder** med samlet kontraktsverdi på NOK 8,2 millioner i løpet av ett år
- Utvidet eksisterende portefølje med mersalg som økte ARPU (gjennomsnittsinntekt per bruker) med **22 %**
- Gjennomgår og presenterer kvartalsvise forretningsgjennomganger (QBR) for **25 nøkkelt kunder**

Salgsrepresentant, Visma Software, Oslo

sep. 2018 – des. 2020

Salg av skybaserte regnskaps- og ERP-løsninger til SMB-segmentet i Norge.

- Genererte **NOK 4,5 millioner** i ny ARR (Annual Recurring Revenue) i løpet av to år
- Fullførte salgsprosessopplæring i MEDDIC-metoden og reduserte salgssyklusen med **30 %**
- Gjennomsnittlig **60+ prospekteringsamtaler per uke** kombinert med demoer og møter

Junior selger / Account manager, Komplet Business, Oslo

juni 2016 – aug. 2018

Innsalg og kundefølgning for bedriftskundesegmentet innen IT-utstyr og infrastruktur.

- Ansvar for **80 bedriftskunder** i Storoslo-regionen og leveranse av tilbud og produktrådgivning
- Bidro til en omsetningsvekst på **18 %** i kundeporteføljen over to år

Utdanning

Bachelor i markedsføring og salgsledelse i Markedsføring, Handelshøyskolen BI, Oslo

aug. 2013 – juni 2016

Treårig studium med fokus på konsumentadfærd, salg, forhandlingsteknikk og digital markedsføring.

Ferdigheter

B2B-salg og forhandlingsteknikk • Behovsavdekking og løsningssalg • Salgsprosess (MEDDIC, SPIN) • CRM (Salesforce, HubSpot) • Prospektering og pipeline-håndtering • Nøkkeltkontoleidelse (Key Account Management) • Forretningsgjennomgang (QBR) • Telecom og SaaS-produktkunnskap • Presentasjonsteknikk • Microsoft Office og Power BI

Sertifiseringer

Salesforce Certified Sales Representative, Salesforce

juni 2022 – juni 2022

Språk

Norsk (bokmål) – morsmål • Engelsk – flytende

Prosjekter

Ledet markedsføring av **8 nye produktlinjer** i Norge og Sverige. Bygde opp distribusjonsnettverk med **45 nye forhandlere** og genererte **NOK 12 millioner** i førsteårs salg. Kampanjen inkluderte messeopptreden på **3 bransjemesser** og direkte kundebesøk.

Referanser

Kjetil Eide, Salgsjef Norge, Orkla Foods Norge, kjetil.eide@orkla.no, +47 905 33 445

Silje Rognerud, Regiondirektør Salg, Coop Norge SA, silje.rognerud@coop.no, +47 918 66 778

Fritidsaktivitet

Mentor, Ungt Entreprenørskap Oslo

jan. 2022

Veileder ungdomsbedrifter i salg, markedsføring og presentasjonsteknikk.