



Konsultprofil

Roger Brixberger



1 Kortfattad beskrivning av Roger Brixberger

Jag, Roger Brixberger har sedan början på 1980-talet tillbringat mer tid än de flesta runt förhandlingsbordet, tidigt i rollen som inköpschef och har som säljare, Key Account Manager och försäljningschef från 1990-talets början, genomfört över 7000 kundbesök. Min drivkraft är det mänskliga mötet och att få dela med mig av de kunskaper jag har och sist men inte minst se resultatförbättringar.

Sedan 2006 arbetar Jag med att hjälpa företag att få ordning på deras säljresultat genom att rekrytera, utbilda och coacha personalen. Jag har förmånen att föreläsa i ämnet personlig försäljning och säljledning vid bl a Stockholms Universitet och Påhlmans Handelsinstitut.

2 Akademiska meriter (urval)

- 2008 certifiering DiSC person analyser
- 2005 certifierad NLP coach
- 2003 SL II certifiering (situation anpassat ledarskap)
- 2001 DIHM marknadsekonom
- 1996 Total Säljaren

Mellan åren 1991 och 2007 har jag genomfört mer än 50 olika sälj och kundvårdsutbildningar (1-5 dgr utbildningar) med anknytning till dåvarande befattning.

3 Arbetslivserfarenheter (urval)

- 2009 - Brixberger Säljkompetens (eget bolag)
- 2007 - 2009 vVD Expandator International AB
- 2005 - 2007 E-Business manager InWarehouse AB
- 2001 - 2005 Försäljningschef på Canon Center
- 1994 - 2001 Account Manager, Key Account Manager Canon Svenska AB
- 1991 - 1994 Account Manager Min Dator AB samt säljkonsult på Proffice AB
- 1982 - 1991 Inköp och datadrift American Express AB

4. Referensuppdrag (urval)

- Price Waterhouse Cooper – Sales Academy
- Transcendent Group – Sales Academy
- Sungard – löpande säljledning
- Cramo – rekrytering, säljutbildning och löpande säljledning
- Svensk Industriförening – olika workshops avseende säljutveckling
- Swegon - sälj för icke-säljare, kyltekniker
- SEB, frontdesk i merförsäljning och kundvård
- Inköpsdesign, utbildning av konsulter inom merförsäljning och kundvård
- Kaba AB – utbildat hela personalen i Sverige inom merförsäljning och kundvård
- HPI Nordic – utbildat hela personalen samt 120 återförsäljare inom merförsäljning av hälsa
- AI Pension – löpande säljledning
- Panos Emporio – säljledning och rekrytering
- SNA Europé – säljutvecklande workshops