



Partner för utveckling

# Träna dina säljare hela året samtidigt som de säljer!

*”Öka Er försäljning och ta marknadsandelar genom att löpande träna och utveckla dina säljare med tips och råd från de mest lönsamma och högpresterande säljarna!”*

Detta utlovar Johan Fridsell VD på Sellmaster, som har utvecklat en ny och unik svensk tjänst som fullt ut utnyttjar den nya tekniken och inspirerar dina säljare till att göra fler och bättre affärer.

- Säljarna får skräddarsydda säljtips och avslutstips som samtal direkt till mobilen med en summering på sms och med ett personligt tipsbibliotek på Webben.
- När dina säljare loggar in på webben, finner de förutom säljtips med bild, text och ljudfiler också arbetsuppgifter och handlingsplaner, givetvis med transparens och kontrollfunktioner för den som är försäljningschef.

Sellmasterprogrammet kan skräddarsys för era viktigaste produkter & tjänster och anpassas för Key Account, nya säljare, vanliga säljare och servicetekniker.

## Exempel på företag som Sellmaster arbetar med:

Price Runner, Bureau Veritas, Green Carrier, Prioritet Inkasso AB, Horton, A-förpackningar, Bohus AB, Borås Energi & Miljö.



## Vill du veta mer?

Skicka ett mail till [johan.fridsell@sellmaster.se](mailto:johan.fridsell@sellmaster.se) och uppge Tradewell-partner eller hör av dig till oss på Tradewell, 031-93 85 00 så förmedlar vi kontakten.