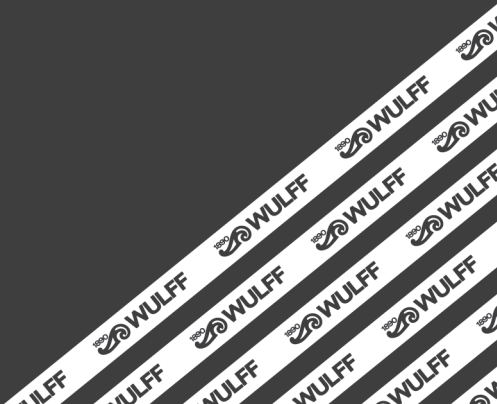




PALKITSEVAA.
ITSENÄISTÄ.
HAASTEELLISTA.

MYyntIÄ.





*“Myynti on työtä, jossa
tuloksellisuus ja ihanuus on kiinni
ennenkaikkea tekijänsä asenteesta!”*

Wulff-Yhtiöt Oyj
rekrytointi

gsm 040 551 0121
Manttaalitie 12
01530 Vantaa
p. (09) 5259 0050

www.urawulffila.fi

Myyntin parhaat työpaikat - tietysti Wulff Ila!

Haluatko tehdä työtä, jossa pystyt itse vaikuttamaan palkkaasi ja menestykseesi? Myynti on ammatti, josta on sinulle hyötyä – on tulevaisuuden urasi millä alalla tahansa.

Nautitko onnistumisista, motivoitko tavoitteista ja oletko määrätietoinen? Haluatko, että ansaitset sitä enemmän, mitä enemmän teet töitä? Jos vastaat kyllä, myyntityö sopii sinulle. Myynti on työtä, jossa raha haisee hyvälle ja josta jää hyvä maku suuhun. Se on elämää rakastavien ihmisten työtä.

Myyntissä menestymisen resepti

$\frac{1}{4}$ myyntitokeniikkaa

$\frac{1}{4}$ tuotetuntemusta

$\frac{1}{2}$ positiivista asennetta

Kaikesta aiemmasta työ- ja elämäkokemuksestasi on myyntityössä hyötyä. Kokemus tai koulutus ei kuitenkaan ole välttämättömyys. Me nimittäin koulutamme sinut myyntityöhön: kun sinulla on halua ja asennetta, saat meiltä ammattitaitoa ja asiantuntemusta.

INNOSTUITKO JA KIINNOSTUITKO?

Klikkaa www.urawulffila.fi tai soita rekrytoijillemme gsm 040 551 0121

WULFF ACADEMY VIE SINUT MYNTIOPIN TIELLE.

Wulff-konsernissa pääset etenemään kykyjesi ja kehityksesi mukaan.

Kaikki Wulff:n suoramyynnin aluemyyntipäälliköt, myyntipäälliköt ja toimitusjohtajat ovat aloittaneet uransa myyntineuvottelijana. Parhaan mahdollisen startin urallesi saat Wulff Academystä.

Valitse onnistuminen – valitse Wulff.

Energiapakkaus löysi tiiminsä Sisiliasta



Niina, myyntineuvottelija
Looks Finland Oy

"En ollut koskaan ajatellut että minusta voisi tulla myyjä, mutta toisin kävi. Tapasin Looksin energisiä ja itseni kanssa samanhenkisiä myyjä Italian Sisiliassa, kun olin oppaana heidän matkallaan. Innostuin välittömästi sekä porukasta että Looksin tuotteista. Saapasmaa jäi taakse, muutin Suomeen ja aloitin myyjän työt

On ihanaa välittää asiakkaille hyvää Looks-energiaa. Yhteistyö asiakkaiden kanssa on paljon muutakin, kuin mallistoista ja brodeerauksista keskustelemistä. Ja työkaverien kanssa tehdään muutakin kuin työtä, harrastuksia löytyy jumpasta juhlaillisiin. Kioma henkireikäni on aikuiskauppa. Se vaatii keskittymiskykyä, heittäytymistä ja määrätietoista työtä kohti tavoitetta. Mun juttu on tehdä asioita täydellä sydämellä. Baleissa ahkera työ palkitaan onnistumisen ilolla. Ihan niin kuin myyntityössäkin!"

MENESTYJÄN VINKIT

SUUNNITELMALLISUUS Aseta työllesi tavoitteita ja mieti miten pääset niihin. Hallinnoi ajankäyttöäsi ja toimi tehokkaasti.

ASIAKKUUKSIEN HALLINTA Hallinnoi asiakkuuksiasi järjestelmällisesti ja turvaa tulevaisuus panostamalla uusasiakashankintaan.

TUNNE TUOTTEESI Tiedä mitä myyt ja miksi myymäsi tuote kannattaa ostaa. Tunne myös asiakkaasi tarpeet sekä kilpailijoiden tuotteet

TULE JUTTUUN Mukavan kaverin kanssa on kiva tehdä kauppaa. Hyvät sosiaaliset taidot ovat tässä ammatissa tarpeen.

HIO TEKNIKKAA Hyvä myyntiesittely vaatii harjoittelua. Kysy, kuuntele ja opi tekemään oikeat liikkeet oikeaan aikaan.

Tulevaisuus löytyy kuvakirjasta

"Törmäsin konsernijohtaja Vienolaan Niilsän baarissa. Kysyin töitä ja sain. Se oli ensimmäinen kauppani Beltonille.

Tuumin, että olennaista myyntityössä on ajatus: enemmän töitä, enemmän palkkaa. Maailan poikana olen aina ollut kova tekemään töitä. Tekeminen on verissä ja lisäannoksen yritteliäisyyttä ja luovuutta olen varmasti saanut äidinmaidossa. Olen työskennellyt metsurina, hiihtorinteiden hissipoikana, maatalousmittajana, puutarhamyyjänä, baarimikkona, pr-isäntänä...Kaikesta aiemmasta työkokemuksesta - ja elämäkokemuksesta yleensäkin - on hurjasti hyötyä myyntityössä, sillä myyntityö on elämää rakastavien ihmisten työtä. Melkein kaikissa ammateissa myös tarvitaan myyntiosaamista. Joku päivä jatkan maatilallisena Niilsässä - vahva myyntiosaaminen antaa vankan pohjan menestymiselle ja toiminnan kehittämiseksi.

Tällä hetkellä tulevaisuuteni löytyy PhotoBookista: kuvakirja-tuotteista ja -palveluista. Aloitin Beltonilla toimistotarvikkeiden myynnissä keväällä 2005. Muutama vuosi sitten vastaan tuli Kuvakirja. Aivan mahtava tuote! Uuden myyntikonseptin kehittämisessä on ollut hyvin haastetta ja vastuuta. Oma kädenjälki näkyi, kun saa luoda uutta ja tehdä projektin startista maaliin. Ennen kaikkea kuvakirjan myyminen on luovaa ja hauskaa!"



Mikeo, tuotepäällikkö
Belton Oy



Kuvakirja tekee
muistoista ikuisia!

24

Tammikuu/January

7:00 Herätys, aamupala. Salkeku kainaloon ja autoon.

8:00 Sovittu tapaaminen: Mirkeun tilitoimisto

9:00 Sovittu tapaaminen: Taidepaja Kuu

9:45 Kylmäkäynti: Esther Oy

10:30 Sovittu tapaaminen: Mainio Murkeina Ky

12:00 Lounas

12:45 Sovittu tapaaminen: AsianaJotaimisto A.K

13:30 Kylmäkäynti: Pesula Putsiclean

14:15 Sovittu tapaaminen: LVI Tuupainen

15:15 Kylmäkäynti: Rakennusliike Pyykönen

15:45 Sovittu tapaaminen: Maken Kone

17:00 Seuraavan päivän suunnittelu

Nyt hyvä tsemppi päälle! Tavoitteeseen matkaa enää 2.300 eur,
palkintona ihana kylpyläloma!

