

INVITATION

TECH TOWN MASTER CLASS

TORSDAG DEN 31. OKTOBER 2024

14.00-17.00



TECH TOWN
ODENSE

Home for Tech stars

ER DIN SALGSAFDELING PARAT TIL SKALERING?

LÆR HVORDAN DU UDVIKLER OG OPBYGGER EN "SALES OPERATING MODEL",
DER GØR DIG I STAND TIL AT ØGE DIN KONKURRENCEEVNE

Ved Rasmus Lindberg Larsen, Partner ved Intenz i Århus og Christian Solmunde Michelsen, CCO hos Bizzkit

INVITATION · TECH TOWN MASTER CLASS · TORSDAG DEN 31. OKTOBER 2024, 14.00–17.00

Er din salgsafdeling parat til skalering?

Her er hvad du kommer til at tage med hjem fra denne Master Class

- *Hvordan sætter I jeres virksomheds succes på formel, så den kan skaleres?*
- *Hvad skal I overveje, før I selv laver jeres egen Sales Operating Model?*
- *Hvad fik Bizkit ud af at strukturere og formulere en Sales Operating Model?*
- *Hvordan rekrutterer, træner og leder I jeres sælgere på tværs af landegrænser?*

Alle har brug for en god salgsafdeling og på denne Master Class stiller vi skarpt på hvordan du skaber grundlaget for den. Der er udelukkende fokus på B2B salg og vi kommer omkring salgsfilosofi, valg af salgsmetode og målrettet kommunikation.

Salg er ikke bare salg – der er masser af forskellige metoder. Det handler om at finde den, der er rigtig for jer. Det første step på rejsen er at forstå jeres kunder og den værdi I skaber for dem. Forståelsen gør det muligt at sætte jeres salgssucces på formel. Det handler i alt sin enkelthed om struktur, processer, adfærd, mål, træning og salgsledelse.

Du skal træffe valg. Du skal lære at sige nej. Og så skal du bevidst opbygge den rette adfærd for jeres salgsafdeling.



Rasmus Lindberg Larsen,
Partner hos Intenz

Sales Operating Model

Kort om Rasmus Lindberg Larsen

Rasmus Lindberg Larsen er Partner ved Intenz i Århus og arbejder til dagligt med at rådgive virksomheder om salg og salgsledelse. Rasmus kompetenceområder indbefatter blandt andet:

- Salgsudvikling
- Teknisk og kompleks salgstræning
- Salgsledelsestræning



Christian Solmunde,
CCO hos Bizkit

Salgsledelse og International Expansion

Kort om Christian Solmunde

Christian Solmunde Michelsen er CCO hos Bizkit, en førende e-commerce platform, der understøtter nogle af de mest ambitiøse e-handelsløsninger i Norden. Hos Bizkit har Christian spillet en central rolle i at udvide virksomhedens tilstedeværelse i de nordiske lande og de har planer om at erobre resten af Europa og senere globalt. Bizkit opererer fra Danmark, Sverige og Norge med et team på 200 medarbejdere og samarbejder med 14 løsningspartnere på tværs af Europa.

Agenda

13.45

Tjek ind

14.00

Velkomst og kort baggrund ved Jacob Petz

14.10

Forskning om B2B salg ved Rasmus Lindberg Larsen

15.00

Pause og networking

15.15

Bizkit Sales Operating Model ved Christian Solmunde

16.00

Pause og networking

16.15

Hvordan kommer I selv i gang?

16.45

Refleksioner og opsummering

17.00

Tak for i dag

Tilmelding

Du kan tilmelde dig vores Master Class ved at skrive til info@techtownodense.dk eller [klik på dette link](#) og tilmeld dig på vores website

Der er 75 pladser på vores Master Class og de bliver besat efter "først til mølle" princippet.

Hvis du har spørgsmål så ring til os på +45 65 98 19 80.



**TECH TOWN
ODENSE**

Home for Tech stars

Klik her for at tilmelde dig Tech Town Master Class, torsdag den 31. oktober 2024, 14.00–17.00