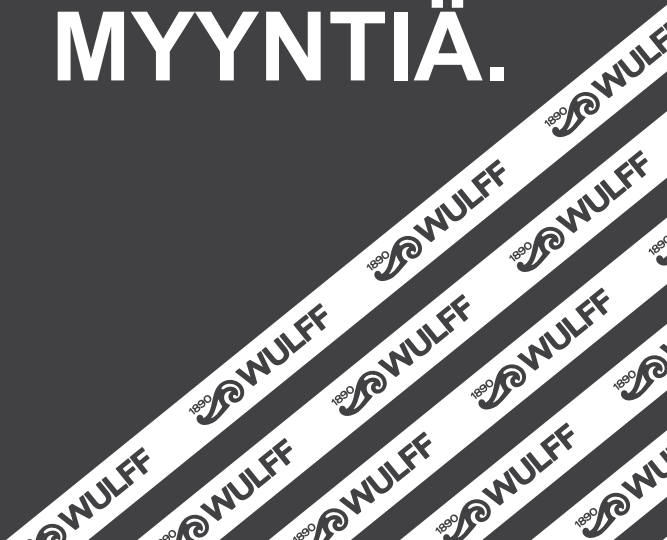


PALKITSEVAA.
ITSENÄISTÄ.
HAASTEELLISTA.

MYYNTIÄ.



Wulff-Yhtiöt Oyj

p. 0300 870 414
info@wulff.fi



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

Myynnin parhaat työpaikat - tietysti Wulffilla!

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, motivoidutko 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.

Myynnissä menestymisen resepti

$\frac{1}{4}$ myyntitekniikkaa

$\frac{1}{4}$ 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?

Wulff-Yhtiöt Oyj
p. 0300 870 414
info@wulff.fi

WULFF ACADEMY VIE SINUT MYYNTIOPIN TIELLE.

Wulff-konsernissa pääset etenemään kykyjesi ja kehityksesi mukaan.

Moni wulffilainen myyntijohtaja ja toimitusjohtajat ovat aloittaneet uransa myyntineuvottelijana. Parhaan mahdollisen startin urallesi saat Wulff Academystä.

Valitse onnistuminen – valitse Wulff.

Urheilukentiltä myyntikentälle



Oliver Wardi
avainasiakaspäällikkö

Aloitin myyntityön Wulffilla 2011. Elämässäni on ollut aina yksi suuri intohimo: urheilu. Viime vuosien ajan intohimon kohteita on tullut yksi lisää: myynti. Miksi näin? Myynnissä ja urheilussa on paljon samaa. Pelikentiltä olen oppinut arvokkaita tiimipelitaitoja sekä tuloshakuisuutta, joita sovellan työssäni päivittäin. Luonteeltani olen sosiaalinen, pirteä ja vastuuntuntoinen. Tässä työssä se on tärkeää, koska olen jatkuvasti tekemisissä erilaisen ihmisten kanssa. Meillä Wulffilla saan onneksi työskennellä loistotyyppeiden kanssa joka päivä!

Myyntityö sopii minulle myös siksi, että voin yhdistää siihen sujuvasti minulle tärkeän joukkueurheilun, sillä voin itse määrittää omia aikataulujani. Olen asunut Espoossa koko elämäni ja töiden ulkopuolella aikani kuluu pääasiallisesti salibandyareenoilla Espoon Oilersin paidassa. Tulevaisuuden tavoitteina minulla on kehittyä myynnin ja asiakaskokemuksen kehittäjänä ja nauttia elämästä vaimon, kahden lapsen ja koiran kanssa. Iloitsen yhdessä voittamisesta ja siitä saa onneksi nauttia sekä töissä että salibandykentällä!

SUUNNITELMALLISUUS Aseta työillesi tavoitteet 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.

30

Tammikuu/January

- 7:00 Herätys, aamupala. Salkku kainaloon ja autoon.
- 8:00 Sovittu tapaaminen: Mirkun tiltoimisto
- 9:00 Sovittu tapaaminen: Taidepaja Kuu
- 9:45 Kylmäkäynti: Esther Oy
- 10:30 Sovittu tapaaminen: Mainio Murkina Ky
- 12:00 Lounas
- 12:45 Sovittu tapaaminen: Asianajotoimisto A.K
- 13:30 Kylmäkäynti: Pesula Putsisclean
- 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!



Wulff mahdollistaa työn tekemisen ympäristöissä, joissa yritykset ja yrittäjät toimivat. Tarjoamme alamme laajimman kattauksen tuotteita ja palveluja, joilla tehdään työpaikka. Mitä saisi olla? Meiltä löydät mm. työpaikkatuotteita, kahviotarvikkeita, kiinteistö- ja siivoushuollon tuotteita, toimisto- tai it-tarvikkeita, ergonomiaa, ensiapua, LED-valaistusratkaisuja sekä innovatiivisia tuotteita työmaille. Asiakkaamme voivat hankkia meiltä myös kansainvälisiä messupalveluja.

Suomen lisäksi Wulff toimii Ruotsissa, Norjassa ja Tanskassa.

Asiakkaita palvelee henkilökohtaisesti noin 200 B2B-myyntin ammattilaista. Asiakkaita palvelee henkilökohtaisesti myös Wulffin myymälöissä Helsingissä, Turussa ja Lahdessa.

