

DIN VÆRDIANALYSE OG FORMIDLING HERAF

På baggrund af dine succeshistorier, kan du identificere nogle af dine unikke egenskaber. Dine egenskaber har nogle fordele, som kan generere et udbytte for virksomheden du søger job hos. Jo mere du nærmer dig dine unikke egenskaber, jo bedre er du til at differentiere dig fra de øvrige i bunken. Og jo nærmere du er på at kunne formidle din værdi eller dit udbytte på baggrund af disse fordele for virksomheden, jo nærmere er du en jobsamtale!

EGENSKABER	FORDELE	UDBYTTE

Fortsæt på næste side ⇒

EGENSKABER	FORDELE	UDBYTTE

På baggrund af din succeshistorie, hvilke egenskaber, fordele og udbytter identificerer du? Eksemplerne nedenfor danner hver især fundamentet til ansøgningen.

SERVICEMEDARBEJDEREN

Succeshistorie: Bedste servicetal nogensinde i sin virksomhed

Min evne til at fokusere på detaljen og have øje for netop denne specifikke kundes behov (E) gør, at jeg hver gang skaber en unik serviceoplevelse for den pågældende kunde(F). Det betyder for X-virksomhed, at I får en medarbejder, som, uagtet branche- og produktkendskab, kan skabe ekstraordinære oplevelser for jeres kunder, så I højner jeres tilfredshed, mersalgs-potentiale og kundeloyalitet (U).

SALGSKONSULENTEN

Succeshistorie: Bedste salgstal på kortest tid i sin virksomhed

Jeg går ind og kommunikerer i øjenhøjde med mine kunder og min styrke er derfor (E), at jeg hurtigt opbygger den tillid, der skal til for, at de er villige til at modtage budskabet om vores produkter og løsninger (F). Således formår jeg hurtigt at lukke salget og få en aftale i hus. Det betyder for X-virksomhed, at jeg på baggrund af mit kendskab til branchen og denne evne, i løbet af 1 måned kan starte med at generere omsætning hos jer (U).

SALGSCHEFEN

Succeshistorie: Opbygget salgsorganisation fra bunden til high-performance

Jeg har en naturlig sans for godt købmandskab og salgskoaching (E), så jeg får den enkelte sælger til at yde sit bedste gennem positiv opmærksomhed, spørgsmål som rykker og opfølgning (F). Samtidig kan jeg godt lide at arbejde med at bruge ressourcerne bedst muligt, optimere indsatser og skabe resultater. Det betyder for X-virksomhed, at jeg kan understøtte jeres værdier omkring godt købmandskab og samtidig løfte jeres salgstyrke til at levere high-performance og resultater på bundlinjen (U).

IT-CHEFEN

Succeshistorie: Implementeret stort IT-system i vækstvirksomhed

Udover mine IT-kompetencer ligger min unikke evne i at "massere" de forandringer implementeringen af et IT-system kræver (E) ind i organisationen på en måde, som skaber mindst mulig kaos, konflikter og forsvar fra medarbejderne og bevarer fokus på den daglige drift (F). Jeg vil således kunne hjælpe X-virksomhed med samme proces - og på den baggrund sikre, at I når i mål inden for budgettet og samtidig kan levere den kvalitet kunderne forventer i deres møde med jer (U).

MARKETING- OG BRANDMANAGEREN

Succeshistorie: Bygget succesfulde brands gennem strømlinet kommunikation

Jeg forstår at tilpasse mit indhold i kommunikationen til målgrupperne og få budskaber igennem (E). På den baggrund har jeg været drivkraften bag udvikling af en kommunikation, der møder modtageren i øjenhøjde (F). Således kan jeg spille en central rolle i X-virksomheds videre udvikling og nytænkning af X-virksomheds brand- og kommunikationsstrategi, så det støtter udviklingen af forretningen såvel på det nationale som internationale marked (U).