

Din Utvikling AS  
Grenseveien 107 a  
0663 Oslo

Att: Henning Sohlman Lund

Oslo 8. september, 2011

### Vedr. Profile XT som utviklingsverktøy i AGA AS

I AGA vedtok vi å finne ut hva som var kjennetegnet på våre beste selgere;  
A Top Performer in a High Performing Organisation, HPO.

Din Utvikling AS ble valgt til å hjelpe oss med å definere, utvikle og implementere dette i hele vår salgsorganisasjon.

Vi ble enige om hvilke kriterier som skulle ligge til grunn for å avgjøre om en selger var en "Top Performer" hos AGA. De beste etter denne målingen var nå grunnlaget for å lage en profil på de beste selgerne.

Hele salgsorganisasjonen ble så målt opp imot denne profilen. Denne profilen beskriver om man "Kan" utføre jobben, "Vil" utføre jobben og "Hvordan" utføre jobben.

Salgsledelsen fikk rapporter på alle selgerne med spesifikke beskrivelser om hvordan jobbe individuelt med hver selger for å nærme seg en Top Performer i vår organisasjon. Dette gjør at hver Salgssjef får en mye bedre, tettere og mere konstruktiv dialog med selgerne.

Vi har fått svært positive tilbakemeldinger fra både selgere og salgssjefer at denne prosessen gir resultater.

Implementeringen gikk hurtig i vår salgsorganisasjon bestående av over 40 personer. Fra vi startet prosessen med å bestemme målekriteriene og til salgssjefene var klare til å ta i bruk verktøyet overfor sine selgere, tok det i underkant av 30 dager. I denne perioden ble det laget målekriterier, Top Performer måling, Top Performer profiler, test av alle i salgorganisasjonen og trening av alle i Salgsorganisasjonen.

Av resultater vi allerede har oppnådd:

- Kompetanseheving av hvert enkelt individ i organisasjonen.
- Salgssjefene har blitt bedre ledere gjennom større treffsikkerhet i coachingarbeidet.
- Rekruttering av nye selgere etter Top Performer profil, gjør at vi får selgere som er raskt oppe på et høyt nivå.

Mer konkret kan man si at dette verktøyet har gitt oss bindeleddet mellom våre målsamtaler, den enkeltes profil og hvordan vi skal coache selgere og salgssjefer mot den profilen vi har bestemt at disse rollene skal inneha. Vi har fått muligheten til å tilpasse vår innsats mot det som gir konkrete resultater. Salgssjefer og selgere opplever selv at dette gir mening i oppfølgingsarbeidet. Verktøyet har også gitt oss en bedre treffsikkerhet i forbindelse med nyrekruttering "

Vår salgssjef, Jørn Are Berg, sier det slik: "Vi har fått et godt verktøy for å kunne spisse vår coaching mot salgsorganisasjonen og ikke minst har dette motivert selgerne til å gjøre mer av det de er gode på, og for oss til sammen å ta tak i de utfordringene vi har"

Med vennlig hilsen,



Jostein Thomassen  
Salgsdirektør AGA AS