

”Det finns alltid behov av säljare”

Branschen skrek efter utbildade säljare. Nu har utbildningarna startat igen.

LJUSDAL – Vi har alltid behov av säljare i den här branschen. Den här typen av utbildningar borde rulla konstant.

Det säger Sten Ångström på Reed Business, eller Byggfakta som företaget är känt som i Ljusdal.

Förutfattade meningar

Det är också efter påtryckningar från branschen som det startats en ny kurs för säljare i Ljusdal. Den sexton veckor långa utbildningen innehåller bland annat tio veckor praktik och avslutas lagom till semestern.

– Det är få som vet vad de här företagen i Ljusdal egentligen sysslar med, säger Lotta Wallström, som leder kursen och som på tisdagen tog gruppen med sig till Byggfakta för att närmare bekanta sig med företaget.

– Många har förutfattade meningar, men då de börjar titta var det något helt annat än de trodde, säger Lotta Wallström.

Konkurrenser

Det finns ett ganska stort antal företag i Ljusdal som ägnar sig åt olika former av informationshantering. De är konkurrenser, fast kanske inte på det traditionella sättet. De ägnar sig åt helt skilda verksamhetsområden och konkurrerar inte om kunden. Däremot kan det vara konkurrens om arbetskraften.

De gemensamma problemen dryftas nu i sammanslutningen Information Brokers.

Inga att rekrytera

– Det finns ingen duktig säljare som går arbetslös och som vi kan rekrytera. Det är ständigt brist. Därför har vi gjort påstötningar hos Arbetsförmedlingen om behovet av utbildningar och vi är glada att man lyssnat på oss, säger Sten Ångström.



Nu har utbildningarna av säljare kommit igång i Ljusdal igen. Den här gruppen var på tisdagen på studiebesök på Byggfakta, där de guidades av Lars Bergström.
Foto: Sven-Erik Jönsson

Nästa steg blir att telefonförsäljning ingår i utbildningen på Gymnasieskolan. Även det på initiativ från Information Brokers.

– Det är bra att skolan insett behoven. Nu gäller det för oss att

svara upp mot det här. Vi får lägga ned mycket tid och kraft och det är upp till oss ute på företagen att se till så att det här blir bra, säger Sten Ångström.

För kursansvariga gäller det att

hitta bra och meningsfull praktik.

– Klimatet har hårdnat bland företagen och det är svårare att hitta praktikplatser. För företaget kostar det både pengar och energi att ta hand om praktikanter. Då

vill man naturligtvis veta att det är personer som är intresserade, säger Lotta Wallström.

Sven-Erik Jönsson
0651-58 50 39

svenerik.jonsson@ljp.se