

# Opportunity Management AB

## för nya affärsmöjligheter

Säljer era säljare som förväntat?  
Vill ni hitta de rätta cheferna?  
Saknar du stöd som chef?

Tina Olsén har gedigen erfarenhet av verksamhetsutveckling och personalledning i nationella och internationella bank- och finansorganisationer. Såväl under gynnsamma förhållanden som under finanskriser.

Hon har utvecklat och avvecklat verksamheter, byggt upp fungerande infrastrukturer med ökad lönsamhet, bättre struktur och kontroll som resultat.

Tina har utvecklat sin konsultverksamhet med god lönsamhet och hög kundnöjdhet. I detta arbete har hon fått djup kunskap i olika organisations- och företagsstrukturer.

### ORD FRÅN KUNDER

”Tina, du är engagerad och professionell! Du sätter dig väl in i uppdraget och driver på processen bra. Jag gillar också att du har humor!”

*sagt av Chef KAM på ett större tjänsteföretag*

”Du kan branschen och är duktig på att ställa rätt frågor och överlåta lösningen till medarbetarna. Du är rak och specifik och ser helheten.”

*sagt av VVD på ett finansbolag*

### TINA

- har bred kompetens och kunskap inom finansiering, kan arbeta över flera verksamhetsområden, ser samband och strukturer och omvandlar det till handling.
- skapar förutsättningar för medarbetare och företag att växa i.
- är kreativ och arbetar gärna med komplexa koncept.
- är bra på att bygga relationer, i kundkontakten och i dialogen.
- är motiverad, handlingskraftig och ser möjligheter.

### UTBILDNING

- Ekonomexamen, Uppsala Universitet
- Accounting and Advanced Business Finance, Betshworth College, UK
- Organisationspsykologi
- Utbildning i styrelsearbete

### CERTIFIERINGAR

- BSRP Inc, Sales Call Reluctance® SPQ\*Gold®
- Karriärmodellen™, GAP-analys
- Beslutsstilsmodellen™
- BSRP Inc, Leadership Networking Questionnaire®, LNQ®



”Alla har vi kunder. Vad hindrar dig att sälja?”

**Tina Olsén** affärsmentor och chefsrekryterare



AFFÄRSMENTOR

KONSTEN ATT SÄLJA

CHEFSREKRYTERING

### AFFÄRSMENTOR

Att vara chef är ingen barnlek. De kan de flesta chefer intyga. Med en affärsmentor kommer chefen snabbare till resultat, når sina mål och företaget får snabbare avkastning på sin investering.

När Opportunity Management stöttar chefer i omorganisationer leder det till ökad tydlighet, struktur och delaktighet. Det i sin tur leder till att medarbetarna blir mer motiverade och förändringar kan genomföras smidigare. Vi gör det med en effektiv workshop, från utformning till facilitering.

Andra områden där vi stöttar chefer är: när de behöver hjälp med struktur och innehåll inför en viktig presentation, att ta och ge feedback, effektivare möten, konstruktiva medarbetarsamtal, rak och tydlig kommunikation och utvärdering och belöning för ökad motivation hos medarbetarna.

Varje uppdrag utformas i samarbete efter behov.

### KONSTEN ATT SÄLJA

Vilka säljare säljer mest? Vem ska vi anställa?

Svaret är enkelt – de säljare som prospekterar kontinuerligt och har flest kundkontakter säljer mest.

Opportunity Management ökar säljares förmåga till att initiera kontakt. På så sätt ökas säljarnas prospekteringsnivå och därmed försäljningen.

Vi använder verktyget SPQ\*Gold® som är baserat på 30 års forskning. Från testet kan personens sälj- och kontakthinder utläsas och övervinnas, genom individuellt utformat åtgärdsprogram.

#### *Konsten att sälja sig själv*

Vår erfarenhet är att kvinnor många gånger kan bli bättre på att marknadsföra sig själva. Genom att identifiera och åtgärda kvinnors kontakthinder, skapas förutsättningar för kvinnor att synliggöra sin kompetens och erfarenhet i organisationen. Därmed kan de få den karriärutveckling de förtjänar.

### CHEFSREKRYTERING

Rekrytering är en stor investering för företaget och en felrekrytering blir mycket kostsam. Den som rekryteras ska inte enbart utgöra en skillnad, utan en skillnad som gör skillnad, dvs. bli en lönsam affärsinvestering.

Vi ser rekryteringen som ett i högsta grad prioriterat projekt där vi tillsammans med er har ett gemensamt ansvar för att nå ett optimalt resultat.

Styrkan i Opportunity Managements arbetsmetod grundar sig i förståelsen för vad som skapar en lönsam affär. För att lyfta dialogen mellan slutkandidaterna och uppdragsgivaren har vi tagit fram en utmanande och kreativ arbetsrelaterad övning, utifrån ansvarsområden, arbetsuppgifter och företagets utmaningar och mål.

Opportunity Management AB  
för nya affärsmöjligheter

[www.opportunitymanagement.se](http://www.opportunitymanagement.se)