# Kartlegging av salgstalent og kommersiell effekt

2026-05-08 - Thomas Emil Andreassen - General

Vi har lansert vår B2B modell for å avdekke kompetanse innen Salgsledelse, Håndtering av interessenter og Selvledelse.

Rapporten gi ansatte innsikt og refleksjoner for å planlegge sin utvikling.

Modellen hjelper til med å identifisere individer i bedriften som viser nøkkelatferd og har potensiale for salgsroller

Innsiktsfull sammenligning av kandidatenes naturlige preferanser og ferdigheter innen det å Identifisere muligheter, Innovative løsninger, Resultatorientering, Systematisk tilnærming, Effektiv nettverksbygging, Kundefokus, Bygge relasjoner, Påvirkning & gjennomslagskraft, Robusthet & Selvsikkerhet og Selvstendighet.