

## Svag press på klena säljare

**Svenska företag** i alla branscher accepterar låg prestation bland säljarna. Det menar konsultföretaget Sahlgren & Skog som har gjort en undersökning om säljorganisationers effektivitet.

Man har intervjuat företagsledningar och försäljningschefer i 53 företag, slumpvis utvalda bland Sveriges 500 största företag samt 500 största it-företag.

- Många säljare underpresterar men i svenska företag är cheferna lite rädda att ta tag i om en säljare sköter sig dåligt, säger Erik Skog på Sahlgren & Skog. Det behöver inte vara fel på säljaren, det kan handla om ledning, utbildning, problem i privatlivet, dålig personkemi med chefen med mera.

YLVA EDENHALL

Sales Outcome.xls	
C	D
Progn.	Resultat
500	450
500	480
500	370
500	510
500	497
500	502
500	360
500	500
500	490
500	310