



Stockholm den 13 maj 2009

Ny stor undersökning kring försäljningskulturen i Svenska företag visar stora brister

I en nyligen genomförd undersökning svarar de tillfrågade cheferna i svenska företag att de i genomsnitt skulle kunna öka sin försäljning upp mot 20 procent om de rätta förutsättningarna var på plats.

I undersökningen om hur försäljningsarbetet fungerar i svenska företag svarade VD:ar, försäljnings- och marknadschefer. Konsultföretaget Oil och CDC Software har beställt undersökningen och som genomförts av undersökningsföretaget Resolvia.

De mest intressanta resultaten:

Det går att sälja mer

- Det mest uppseendeväckande i resultatet är att **89 %** av alla företag skulle kunna sälja väsentligt mer om försäljningsorganisationen hade bättre förutsättningar som t.ex. gemensam metodik, process osv.
- I genomsnitt anger man att försäljningsökningar upp mot **20 %** är möjliga.
- Detta skulle betyda oerhört mycket för svenskt näringsliv inte minst i antalet nyanställningar som skulle krävas för att realisera en sådan kraftig expansion.
- **Endast 6 %** tycker att de redan har de bästa förutsättningarna för försäljningsarbetet.
- **Hela 94 %** anger att man inte skapar de rätta förutsättningarna för att skapa tillväxt.
- **Endast 41 %** av företagsledningen använder CRM system trots att **59 %** anser att CRM system stödjer det vardagliga arbetet.

Hela undersökningen finns i en rapport som ni kan ta del av om ni kontaktar oss.

OIL

Magnus Johansson
070-558 3456

Magnus.johansson@oil.se , www.oil.se

CDC Software

Rune Hodel 070-915 1618

RHodel@cdcsoftware.com, www.cdcsoftware.se

Resolvia

Johan Lundholm 070-790 3099

Johan.lundholm@resolvias.com, www.resolvias.se

