



ANNONSFORMAT & PRISER

SALESEFFECT

LÄR KÄNNA OSS OCH VÅRA ERBJUDANDEN



Foto: Jaromir Novota

VÄLKOMMEN

Saleseffect är Sveriges enda oberoende forum som brinner för alla som jobbar med försäljning oavsett bransch.

Vi har dessutom valt att ha lite extra fokus på just försäljningschefsrollen. Den är ofta ganska ensam med krav uppifrån från vd:n och krav på att få säljteamet att nå uppsatta mål.

Saleseffect hjälper till att hålla försäljningschefen ajour och på tårna genom att skriva om de senaste säljverktygen, säljutbildningarna, nya lagar och tjänstebilsregler och inspirera med matnyttiga expertråd!

Säljer ditt företag produkter eller tjänster som underlättar försäljningschefens vardag? Då är **Saleseffect** stället för er att synas på! Ni når dem genom våra olika kanaler:

- SAJTEN www.saleseffect.se dygnet runt
- NYHETSREVYEN som går ut varje vecka till 20 000 prenumeranter med en öppningsfrekvens på 45 procent
- EVENT några gånger om året

Vi ser fram emot att göra livet för Sveriges försäljningschefer lite lättare tillsammans med er!

SOPHIA LOADER
CEO & Executive Editor Saleseffect
kontakt: sophia@saleseffect.se | + 46 73 946 90 11



Foto: Reine Järletun



ANNONSERA

FORMAT OCH PRISER

BANNERS

Passar när ni har ett välkänt varumärke och vill boosta det.

TOPPBANNERS

Antingen med placering högst upp på **sajten** eller direkt under första eller fjärde redaktionella nyheten i **nyhetsbrevet**. Hög synlighet. Går att ha dynamiskt innehåll. Länkas till er hemsida.

Pris: Från 5 000 kr/vecka

MODUL 1, 2 & 3

Placering i mittkolumnen på **sajten**. Modulen är er under en hel månad. Ingen SOV!

Länkas till er hemsida förstås.

Pris: Från 1 000 kr/mån

NATIVE-ARTIKLAR

Passar när ni vill förklara hur ni kan hjälpa kunden.

- Ni skriver en "redaktionell" text där ni är experten! Texten annonsmärks och ligger enligt ett *rullande schema som 3:e eller 4:e "nyhet" på förstasidan på **sajten** samt högst upp i mittkolumnen

- Era artiklar ligger 12 månader på **sajten** med egen *landningssida och även under rubriken "Partners" högst upp i menyraden. 1 - 2 artiklar per/kvartal är lämpligt.

- Er artikel går med 1 gång i **nyhetsbrevet** som når ut till 20 000 försäljningschefer och VD:ar.

Pris: 36 000 kr/12 mån

*Går även att köpa för 10 000 kr/st men läggs då endast upp en gång utan *rullande exponering och *landningssida.*

PLATS-ANNONSER

Söker ni nya tjänster inom försäljning är det här ni ska berätta om det! Publiceras på **sajten**.

Pris: 2 000 kr/v el. 5 000 kr/3 v



ANNONSERA

ANNONSFORMAT på **SAJTEN** SALESEFFECT.SE

BANNERS

Text, bild & logga. Annonsern länkas till er hemsida



Sök ...

SÄLJTÖD EXPERTRÅD TOPPSÖ SÄLJCOACHER KARRIÄR KICKOFF & KONFERENSER LEADSGENERERING VERKTYG LEDARSKAP PARTNERS TIPSA REDAKTIONEN OM OSS

TOPPBANNER

5 000 kr/v, 50 % SOV
Format: 1 200x120 pxlReferralSales 2023
Nordens största event inom referensförsäljning

BOKA NU



6 tips: Stegen du inte får missa vid första kundsamtalet

SÄLJTIPS För en säljare är det första telefonsamtalet med en ny kund en avgörande möjlighet att skapa ett positivt första intryck och bygga en stark relation. Att bemästra konsten att inleda dessa samtal på rätt sätt kan göra hela skillnaden i att säkra framgångrika affärer.



Inbjudan till kostnadsfri föreläsning: Våga vågra lågkonjunktur

INSPIRATION Den den 20 september bjuder Saleseffect med systemsajter in till föreläsning och mingel på Bryggarhuset i Stockholm klockan 16.00. Vi får lyssna till Johan Dahls högaktuella föreläsning "Våga vågra lågkonjunktur" och därefter tjuvs det på mingel med dryck och tillugg. Välkommen att läsa mer och anmäla dig här!



Säljarens överlevnadsguide till lågkonjunkturen

ANNONS Världens ekonomi har gått in i en lågkonjunktur. Vart det kommer ta oss vet vi inte än, men som B2B-säljare är det viktigt att rusta sig. Med hjälp av Jonathan Bjurestam, senior expert på sälj och Dealflow, en plattform som automatiserar hela säljprocessen, har vi tagit fram en guide till hur du håller huvudet ovanför ytan och håller pipen igång. Till den dagen ekonomin börjar återhämta sig.



Rutinerad räv med känsla för detaljer

ANNONS Svea Fröjd på eventbolaget BSC Business Service Club är en av få seniora producenter inom event och tv. Hon har ett smittande leende och en absolut närvaro. Hon framhåller vikten av allas insats, berättar om sin kärlek till galor och stora projekt och säger att hon känner sig som en rutinerad gammal räv.

Format och priser för att ANNONSERA
läs mer här!

AKTUELLA ERBJUDANDEN



LEDIGA JOBB

- Key Account Manager Stockholm
- Hummingbird söker en Säljledare
- Försäljningschef fastighet BOSCH och IVT Värmepumpar
- Försäljningschef Veddesta
- Försäljningschef sökes till Sesoi i Örebro
- Säljfokuserad VD till greentech-bolag som är i uppbyggnadsfas!
- Försäljningschef till Realtime Embedded
- Försäljningschef contracted sales Scandic
- Regionchef till Coca-Cola Europacific Partners - Region Öst!
- Bra vida söker försäljningschef till region Vänerin

PÅ NYTT JOBB



Fredrik Wingren blir ny Sales Director hos Frens

KARRIÄR Fredrik kommer närmast från Oracle där han som Nordic Sales Manager framgångsrikt har lett ett team med fokus på nyförsäljning av Netsuite ERP, en ERP-lösning som då var en ny spelare på den nordiska marknaden.



Nils Rådström ny Kommerciell chef på Medley

KARRIÄR Medley har anställt Nils Rådström som Kommerciell chef (CCO). Nils har i sin tidigare roll som COO för PDL Group genomfört en av friskvårdssektorns största

MODUL 1

MODUL 1

3 000 kr/mån
Format: 300x250 pxl

MODUL 2

MODUL 2

1 500 kr/mån
Format: 300x250 pxl

MODUL 3

MODUL 3

1 000 kr/mån
Format: 300x250 pxl

Avralskollen



försäljning

EXPERTRÅD Hur vass är din yxa? Hur kan du dubbla din försäljning genom att se till att din yxa alltid är knivskarpt? Läs den tänkvärda

Lätt att missa de abstrakta variablerna vid säljrekrytering



ANNONSERA

ANNONSFORMAT - NATIVEANNONS

NATIVE-
ANNONS

Ni berättar om t.ex. ett kundcase skrivet som en "redaktionell" text + bild. Behöver ni skrivhjälp? Då finns det som tilläggs-tjänst genom oss.

NATIVE

Pris: 36 000 kr/12 mån
el. 10 000 kr/st

NATIVE

Pris: 36 000 kr/12 mån
el. 10 000 kr/st



Sök

SÄLJTÖD EXPERTRÅD TOPPSÅ SÄLJCOACHER KARRIÄR KICKÖFF & KONFERENSER LEADSGENERERING VERKTYG LEDARSKAP PARTNERS TIPSA REDAKTIONEN OM OSS

ReferralSales 2023

Nordens största event inom referensförsäljning

BOKA NU



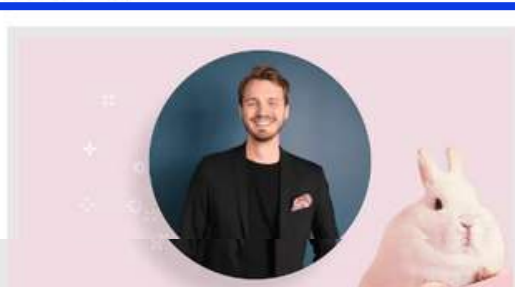
6 tips: Stegen du inte får missa vid första kundsamtalet

SÄLJTIPS För en säljare är det första telefonsamtalet med en ny kund en avgörande möjlighet att skapa ett positivt första intryck och bygga en stark relation. Att bemastrera konsten att inleda dessa samtal på rätt sätt kan göra hela skillnaden i att säkra framgångsrika affärer.



Inbjudan till kostnadsfri föreläsning: Våga vågra lågkonjunktur

INSPIRATION Den den 20 september bjuder Saleseffect med systemsajter in till föreläsning och mingel på Bryggarhuset i Stockholm klockan 16.00. Vi får lyssna till Johan Dahls högaktuella föreläsning "Våga vågra lågkonjunktur" och därefter tjuvs det på mingel med dryck och tillugg. Välkommen att läsa mer och anmäla dig här!



Säljarens överlevnadsguide till lågkonjunkturen

ANNONS Världens ekonomi har gått in i en lågkonjunktur. Vart det kommer ta oss vet vi inte än, men som B2B-säljare är det viktigt att rusta sig. Med hjälp av Jonathan Bjurestam, senior enterprise-säljare på Oneflow, en plattform som automatiserar hela avtalsprocessen, har vi tagit fram en guide till hur du håller huvudet ovanför ytan och håller pipen igång. Till den dagen ekonomin börjar återhämta sig.



Rutinerad räv med känsla för detaljer

ANNONS Svea Fröjd på eventbolaget BSC Business Service Club är en av få seniora producenter inom event och tv. Hon har ett smittande leende och en absolut närvaro. Hon framhåller vikten av allas insats, berättar om sin kärlek till galor och stora projekt och säger att hon känner sig som en rutinerad gammal räv.

MODUL 1

Efternamn

Efternamn

Titel

Titel

Företag

Företag

Jag godkänner Saleseffect Nordics personuppgiftspolicy
*Personuppgiftspolicy

Skicka



MODUL 2

försäljning

EXPERTRÅD Hur vass är din yxa? Hur kan du dubbla din försäljning genom att se till att din yxa alltid är knivskarp? Läs den tänkvärda

MODUL 3

Lätt att missa de abstrakta variablerna vid säljrekrytering



AKTUELLA ERBJUDANDEN



LEDIGA JOBB

- Key Account Manager Stockholm
- Hummingbird söker en Säljledare
- Försäljningschef fastighet BOSCH och IVT Värmepumpar
- Försäljningschef Veddesta
- Försäljningschef sökes till Sesoi i Örebro
- Säljfokuserad VD till greentech-bolag som är i uppbyggnadsfas!
- Försäljningschef till Realtime Embedded
- Försäljningschef contracted sales Scandic
- Regionchef till Coca-Cola Europacific Partners - Region Öst!
- Bravida söker försäljningschef till region Vänerin

PÅ NYTT JOBB



Fredrik Wingren blir ny Sales Director hos Friends

KARRIÄR Fredrik kommer närmast från Oracle där han som Nordic Sales Manager framgångsrikt har lett ett team med fokus på nyförsäljning av Netsuite ERP, en ERP-lösning som då var en ny spelare på den nordiska marknaden.



Nils Rådström ny Kommerciell chef på Medley

KARRIÄR Medley har anställt Nils Rådström som Kommerciell chef (CCO). Nils har i sin tidigare roll som COO för PDL Group genomfört en av friskvårdssektorns största



ANNONSERA

ANNONSFORMAT I NYHETESBREVET

BANNERS

Text, bild & logga. Annonsen länkas till er hemsida

TOPPBANNER →

Pris: 25 000 kr för 5 st.
Format: 680x300 pxl

MODUL 2 →

Pris: 12 500 kr för 5 st
Format: 680x300 pxl



SALESEFFECT

***Alla vinner på att lära sig att umgås igen!**

Kärl och kärlek är inte bara för de som är gifta. Det är för alla som vill ha en bättre relation med kollegor och kunder. Sales Effect har haft flera på 21 år och för Sales Effect betyder det att du lär dig något nytt som du kan använda till i ditt företag.

Inbjudan till kostnadsfri föreläsning: Våga vägra lågkonjunktur

Den 20 september bjuder Sales Effect med sponsorer in till föreläsning och frågor & svar om "Våga vägra lågkonjunktur". Föreläsningen äger rum i Stockholm, Sverige. Föreläsningen äger rum i Stockholm, Sverige. Föreläsningen äger rum i Stockholm, Sverige. Föreläsningen äger rum i Stockholm, Sverige.



Är du den minst utbildade i teamet?

Jag hjälper dig som försäljningschef att bli bättre i ditt roll genom coaching som är konkret och handfäst.

Välkommen att kontakta mig!

Jenny Nilsson, Sales Expansion Specialist
KONKRET COACHNING AV FÖRSÄLJNINGSCHEFER



Kejsarens nya kläder – Kelly Odell spanar om myter och missuppfattningar inom försäljning

Under många år har hon utvecklat försäljningsrollen från ledarskap till försäljningschef. Kelly Odell, författare till boken "Kejsarens nya kläder" och "Försäljningens nya kläder" har varit en av de mest framgångsrika försäljningscheferna i världen. Hon delar med sig av sina erfarenheter och missuppfattningar inom försäljning.



Referral Sales
Hur du hittar nya kunder genom att rekommendera dina kunder till dina kunder.

BOKA NU

Lär dig hur du rekommenderar dina kunder till dina kunder.



ANNONSERA

PLATSANNONS på SAJTEN SALESEFFECT.SE

PLATS-
ANNONSNi skickar in färdig text +
länk till mer info + ansökan

PLATSANNONS

Pris: 2 000 kr/v el. 5 000
kr/3 v

SALESEFFECT
NYHETER FÖR DIG SOM DRIVER AFFÄRER

SÄLJSTÖD EXPERTRÅD TOPPSO SÄLJCOACHER KARRIÄR KICKOFF & KONFERENSER LEADSGENERERING VERKTYG LEDARSKAP PARTNERS TIPSA REDAKTIONEN OM O

ReferralSales 2023

Nordens största event inom referensförsäljning

BOKA NU

Rutinerad räv med känsla för detaljer

ANNONS Svea Fröjd på eventbolaget BSC Business Service Club är en av få seniora producenter inom event och tv. Hon har ett smittande leende och en absolut närvaro. Hon framhåller vikten av allas insats, berättar om sin kärlek till galor och stora projekt och säger att hon känner sig som en rutinerad gammal räv.

6 tips: Stegen du inte får missa vid första kundsamtalet

SÄLJTIPS För en säljare är det första telefonsamtalet med en ny kund en avgörande möjlighet att skapa ett positivt första intryck och bygga en stark relation. Att bemästra konsten att inleda dessa samtal på rätt sätt kan göra hela skillnaden i att säkra framgångsrika affärer.

Beställ vårt kostnadsfria nyhetsbrev

E-post
Förnamn
Förnamn
Efternamn
Efternamn
Titel
Titel
Företag
Företag

Jag godkänner Saleseffect Nordics personuppgiftspolicy *Personuppgiftspolicy

Skicka

Inbjudan till kostnadsfri föreläsning: Våga vägra lågkonjunktur

INSPIRATION Den den 20 september bjuder Saleseffect med systemsajter in till föreläsning och mingel på Brygghuset i Stockholm klockan 16.00. Vi får lyssna till Johan Dahls högaktuella föreläsning "Våga vägra lågkonjunktur" och därefter ljuda det på mingel med dryck och tillugg. Välkommen att läsa mer och anmäla dig här!

Avtalskollen

EXPERTRÅD

Slipa yxan och dubbla din

ANNONSERA
"Så enkelt som att..."

AKTUELLA ERBJUDANDEN

Äntligen!
Ny och enklare digital HLR-utbildning
eHLR
- närsohelst och varsohelst!

LEDIGA JOBB

- Key Account Manager Stockholm
- Hummingbird söker en Säljledare
- Försäljningschef fastighet BOSCH och IVT Värmepumpar
- Försäljningschef Veddesta
- Försäljningschef sökes till Sesol i Örebro
- Säljfokuserad VD till greentech-bolag som är i uppbyggnadsfas!
- Försäljningschef till Realtime Embedded
- Försäljningschef contracted sales Scandic
- Regionchef till Coca-Cola Europacific Partners - Region Öst!
- Bravida söker försäljningschef till region Väneren

PÅ NYTT JOBB

Fredrik Wingren blir ny Sales Director hos FrenDS

KARRIÄR Fredrik kommer närmast från Oracle där han som Nordic Sales Manager framgångsrikt har lett ett team med fokus på nyförsäljning av Netsuite.



SALESEFFECT

NYHETER FÖR DIG SOM DRIVER AFFÄRER

KONTAKT

ANNONSERING

JULIUS CALLAHAN

JULIUS@SALESEFFECT.SE

TEL: + 46 76 101 24 11



Foto: Deerals

Vi är den nya generationens kunskapshub för dig som jobbar med eller vill nå dem som jobbar med försäljning.

Med kunskap i fokus vill vi stärka och hålla alla med rollen försäljningschef, Key Account Manager eller VD med säljfokus uppdaterade med det senaste på marknaden.

saleseffect.se

