

SECTOR ALARM

MAGASINET

For selgere i Sector Alarm



**PÅVIRK DIN
EGEN LØNN**

Hvor høyt vil du sikte?

**SALGSKONKURRANSER
OG REISER**

Vis oss hva du er laget av!

Oppskriften på suksess som
vil gjøre deg til en toppselger



**Vær selvsikker,
stol på deg selv**

#WEVEGOTYOU

Dette er Sector Alarm

Å jobbe som selger i Sector Alarm er mer enn bare en salgsjobb - det er en livsstil. Muligheten til å tjene veldig bra, fantastisk teamarbeid og felles feiring av våre prestasjoner er bare noen få av de tingene du kan forvente å nyte som ansatt hos oss.

Sector Alarm er et karriereselskap som spesialiserer seg på å gjøre hverdagen tryggere for tusenvis av familier hver dag, 365 dager i året. Som selger hos oss vil du ha sjansen til å lykkes og bygge en karriere ved å tilby kundene et sikkerhetsprodukt du kan være stolt av. Med virksomhet både i Norge og andre land i Europa, er det mange spennende muligheter for å forme og utvikle din profesjonelle karriere.

Vi tror at en god start er nøkkelen til suksess. Derfor gjennomgår alle våre nye selgere grundig opplæring via Sector Way Academy. Dette programmet gir deg sjansen til å møte dine nye kolleger og lære ekspertenes tips for suksess. Hos oss har du friheten til å påvirke din egen lønn, bli med i salgskonkurranser og delta på reiser og andre aktiviteter sammen med teamet ditt.

Hvis du har den rette holdningen, vil du snart oppdage at det ikke finnes noen grenser for dine muligheter til å lykkes. Hos Sector Alarm kan du virkelig få en flyvende start på karrieren din!



10
SLIK LYKKES DU
SOM SELGER



04
DINE KARRIEREMULIGHETER



DIN FØRSTE UKE
I NY JOBB 05



12
KARRIEREVEKST:
REISEN TIL AGNES

Hvor høyt vil du sikte?
Påvirk din egen lønn

SIDE 09

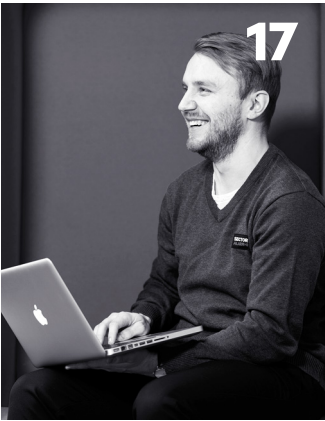


EKSKLUSIVE REISER!
SIDE 16



19

#MERENNBAREENJOBB



17

DEN BESTE
SALGSTRENINGEN PÅ
MARKEDET

Tren salgsferdighetene dine gjennom
coaching og mental trening SIDE 10-11

Dine karrieresteg

1 SELGER
Her starter de fleste sin karriere! Med et sterkt team i ryggen jobber du direkte med kunder ute i felt.

2 TEAMLEDER
Du fortsetter som aktiv selger med ansvar for ditt team.

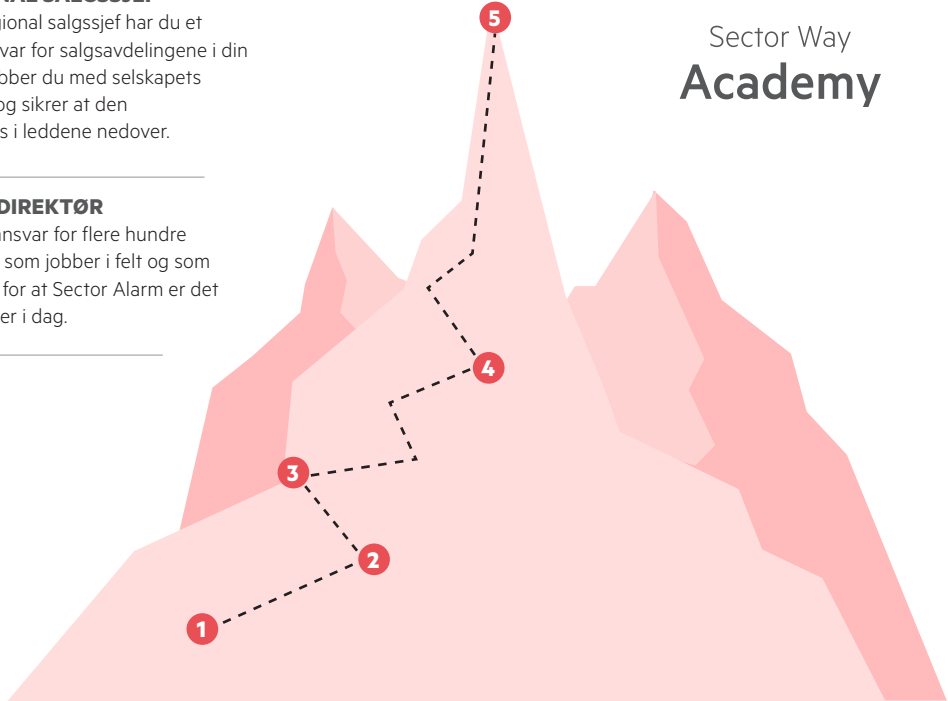
3 SALGSSJEF
Her får du enda mer ansvar for ditt team. Nå får du hjelpe til med rekruttering av nye selgere, oppstartsmøter og opplæring av nye selgere.

4 REGIONAL SALGSSJEF
Som regional salgssjef har du et overordnet ansvar for salgsavdelingene i din region. Her jobber du med selskapets salgsstrategi og sikrer at den implementeres i leddene nedover.

5 SALGSDIREKTØR
Du har ansvar for flere hundre selgerstjerner som jobber i felt og som er grunnlaget for at Sector Alarm er det selskapet det er i dag.



Sector Way Academy



Spennende karrieremuligheter

Ingen karrierereiser er like. Uansett hvilken vei du velger å gå, så vil vi gi deg verktøyene som skal til for å lykkes. Vi kan tilby deg fantastiske muligheter til å utvikle deg selv faglig og personlig, og samtidig påvirke din fremtid.

Muligheten du får til å utvikle en intern og ekstern karriere som selger i Sector Alarm er enorm. Det finnes mange imponerende personligheter i selskapet som man kan inspireres av, som har tatt steget fra selger til teamleder, salgssjef og andre populære roller. En ting er sikkert – uansett hvilken rolle du vil ha så kan du regne med svært spennende og innholdsrike arbeidsdager.

Dersom du er motivert og har ambisjoner finnes det med andre ord veldig gode forutsetninger for å lykkes. Vi tror at en bra start er nøkkelen til fremgang og vi sørger for at du får god opplæring og coaching. Som et eksempel på dette tilbyr vi våre mest drevne

selgere å ta steget videre til å bli salgssjefer gjennom vårt ettertraktede traineeprogram.

SØK DEG INN I FUTURE LEADERS

Future Leaders-programmet er en stor suksessfaktor i Sector Alarm, der så mange som 80 % av våre salgsledere har gått karrierestigen internt i selskapet. Her kan alle ansatte søke om å bli med og vi tar årlig ut over 30 ansatte til å delta i det populære programmet. ■



Din første uke som selger

Når du starter din reise hos oss venter en spennende og innholdsrik uke.

1 Salgsakademiet Du vil starte din reise hos oss med et Teamsmøte med hovedkontoret i Oslo for å fullføre den første av fem opplæringsmoduler på vårt salgsakademi. Du vil få rikelig med praktisk trening og verktøyene du trenger for å komme godt i gang.

2 Lokale kontoret Etter din introduksjon på salgsakademiet reiser du til det lokale kontoret og får treffe dine nye kolleger. Din første uke består i stor grad av trening og opplæring sammen med din salgssjef på kontoret.

3 Ut i felt Du treffer potensielle kunder sammen med din salgssjef eller teamleder. Du starter med å lytte til kundemøtene og lærer deg salgsprosessen.

4 Start å selge Du er nå klar for å ta kontakt med kunder på egen hånd. Selvfølgelig med god støtte fra din salgssjef eller teamleder.

5 Din første uke Med nye ferdigheter å bearbeide og trene på, er det nå tid for å slappe av og nyte helgen. Når mandagen kommer, er du uthvilt og klar for en ny og spennende arbeidsuke med teamet!

KARRIEREREISEN

Regional salgssjef startet som selger

Da Eskil Nøkling startet som direkteselger var det egentlig kun for å ha en jobb ved siden av studiene. Han oppdaget raskt den positive salgskulturen og de store utviklingsmulighetene i Sector Alarm, som gjorde at han valgte å satse for fullt. I dag er han regional salgssjef på hovedkontoret i Oslo.

– Da jeg startet som direkteselger i Sector Alarm var jeg student i Oslo. Etter kort tid fant jeg fort ut at dette var noe jeg ville satse på, og valgte å slutte på skolen for å satse alt på salg - og jeg har aldri sett meg tilbake, forteller Eskil.

For Eskil var det den positive salgskulturen, de herlige kollegaene og utviklings- og opplæringsprogrammet Sector Way Academy som gjorde at han valgte å satse på en full karriere i Sector Alarm. Eskil kom raskt inn i rollen som direkteselger og etter to år ute i felt bestemte han seg for å ta neste steg i karrieren, som selger i bedriftsavdelingen.

– Jeg har hatt en fantastisk reise i Sector Alarm og fått muligheten til å vokse på karrierestigen hvert andre år. Alt startet med banking på dører, før veien gikk videre til bedriftssalg. Etter to år som bedriftsselger fikk jeg muligheten til å bli salgssjef på avdelingen. Deretter skulle det ikke gå mer enn to år til før jeg fikk tilbudet om å tre inn i rollen som regional salgssjef, fortsetter Eskil.

Å jobbe hardt og sette seg tydelige mål har vært en suksessoppskrift for Eskil, og han legger ikke skjul på at han

trives veldig godt i det han selv kaller for drømmejobben:

– Dette er en bransje med en lys fremtid og jeg innså tidlig at det var store muligheter for å utvikle min karriere. At jeg i tillegg har fått muligheten til å gjøre det i et selskap som arbeider med noe så viktig som trygghet, kjennes veldig riktig for meg.

BLITT EN STERKERE PERSON

Eskil beskriver at han ikke bare har steget i gradene i selskapet, han har også vokst på det personlige nivået. Takket være en vilje til å lykkes og et brennende ønske om å bli bedre, har han i løpet av årene i Sector Alarm vokst mentalt. For Eskil har dette igjen bidratt til at enhver krevende situasjon alltid sees på som en utfordring som kan løses, og aldri et problem.

– Jeg har lært ufattelig mye om salg, og ikke minst om meg selv i løpet av min reise i selskapet, forteller Eskil.

– Gjennom mine roller i Sector Alarm har jeg utviklet mine mentale styrker, og jeg anbefaler alle som ønsker å satse å gripe fatt i alle de unike karrieremulighetene som finnes her. ■

”

Jeg har hatt en fantastisk reise i Sector Alarm og fått muligheten til å vokse på karrierestigen hvert andre år.

ESKIL NØKLING

3 STRATEGIER FOR Å LYKKES SOM SELGER

1. ALDRI GI DEG

En av de viktigste grunnene til min salgssuksess handler om at jeg aldri gir meg før jeg har nådd mitt mål.

2. POSITIV INDRE DIALOG

Vær din egen beste venn og tenk positivt om deg selv. Så lenge din indre dialog er god er det ingenting som kan knekke deg.

3. SMIL, LE OG KOS DEG

For meg handler salg om å kose seg med det man gjør. Smiler du, så smiler kundene. Positiv energi smitter over på de rundt deg og øker sjansene for det ekstra salget!



Friheten til å påvirke din egen lønn

Hvis du har driv, vinnerinstinkt og liker utfordringer, finnes det store muligheter for deg hos Sector Alarm. Du påvirker selv din egen lønn og bestemmer hvor høyt du vil sikte. I tillegg vil du bli belønnet med fantastiske premier.

Som selger i Sector Alarm får du lønn gjennom vårt sjenerøse provisjonssystem. Dette gir deg sjansen til å virkelig tjene godt. Før du begynner, vil du ha fullført hele opplæringen din via Sector Way Academy, og du vil være godt forberedt på jobben. Du vil jobbe med et fantastisk team som vil støtte deg, utfordre deg og i fellesskap feire prestasjonene dine, slik at du har alle muligheter til å lykkes i din nye rolle. Med friheten til å påvirke din egen lønn, er det helt opp til deg hvor langt du ønsker å nå. Spørsmålet er: Hvor høyt vil du sikte?

Vi liker konkurranser og utfordrer gjerne hverandre internt i teamet, så vel som på regionalt, nasjonalt og internasjonalt nivå. Ikke bare vil du ha sjansen til å konkurrere mot deg selv for å bevise

hvor god du er - du vil også få sjansen til å bevise for alle andre at du er den beste. Grip utfordringen, gi alt og prøv alltid å overgå dine mål. Det er slik du lykkes hos oss.

BLI BELØNNET FOR DINE SALGSPRESTASJONER

I tillegg til den konkurransedyktige lønnen din, åpner suksess i salgfeltet dørene for en rekke fordeler. Du vil få mulighet til å ta del i spennende og eksklusive reiser, sosiale arrangementer og VIP-plasser. Vi ønsker å gi deg sjansen til å nyte de mange fordelene som følger med å være en toppselger hos oss!

TORSTEINS OPPSKRIFT PÅ SUKSESS:

Slik blir du en vellykket toppselger

Torstein Grundt startet som direkteselger da han var 18 år og har siden den gang jobbet som salgcoach, teamleder og salgssjef. I 2013 begynte han som regional salgssjef i Sector Alarm. Etter flere år med hardt arbeid, gode resultater og tydelig fokus fikk han i 2018 stillingen som salgsdirektør. Her deler Torstein sine 5 beste tips til hvordan du blir en vellykket og attraktiv toppselger.

1. FINN DIN MOTIVASJON

Sett deg et klart mål på hvorfor du skal gjøre den jobben som skal utføres. Hva ønsker du å oppnå med jobben du gjør? Er det penger som ligger bak motivasjonen? Ønsker du å finansiere din første leilighet, kjøpe en ny bil eller spare? Er det personlig utvikling du er på jakt etter, bygge karriere eller bedre dine kommunikative ferdigheter? Uansett hva som motiverer deg, så er det avgjørende for din suksess at du er bevisst på det og kan hente det frem når du trenger en skikkelig boost. For én ting er sikkert: Salg kan være knalltøft og da trenger du gode motivasjonsfaktorer for å hjelpe deg videre til neste salg.

2. VÆR TÅLMODIG, VIS UTHOLDENHET

Ingen blir verdensmestere uten å trene eller legge ned den jobben som kreves for å mestre sitt fagområde. Akkurat slik er det innen salg også: Er du ikke sulten nok, lykkes du ikke. For å mestre salgsfaget er man 100 % avhengig av å investere tid i startfasen for å gi seg selv forutsetning for å lykkes. Ikke la deg stresse av manglende resultater eller mestringsfølelse - dette kommer garantert dersom du jobber hardt og lytter til de rundt deg. Progresjonen du vil oppleve innen salg er helt enorm, og du vil merke stor forskjell allerede etter noen uker, så lenge du gir deg selv tid til å komme i gang.

3. VÆR SELVSIKKER - STOL PÅ DEG SELV OG PRODUKTET DITT

Salg handler i all hovedsak om å selge inn et behov til en som ikke har innsett at behovet er der ennå. For å gjøre dette på en overbevisende og god måte, må du utstråle selvtillit og overbevisning. Det er ingen som vil kjøpe noe av en person som er usikker på seg selv eller produktet sitt eller som ikke er overbevisende. Sørg derfor for at du kan stå 100 % inne for produktet ditt og at du er sikker i din sak om at kunden du snakker med har et reelt behov for nettopp det du legger frem. Stoler du på deg selv, vil du oppleve at kundene vil respondere mye mer positivt til deg og det du formidler.



Ikke vær redd for å gå ut av komfortsonen. Det er ofte der du får den beste læringen.

TORSTEIN GRUNDT



4. VÆR FORBEDRINGSVILLIG

Man blir aldri ferdig utlært innenfor salg, og det vil alltid være nye ting å plukke opp underveis i karrieren din. Det er nettopp denne holdningen man må ha, dersom man skal utvikle seg i tråd med markedet og de rundt seg. Det vil alltid komme opp nye og bedre selgere og produkter rundt deg, men hvis du jobber hardt og fortsetter treningen, og er åpen for utvikling, vil du klare å holde følge med markedet.

5. GI DEG SELV FORUTSETNINGENE TIL Å LYKKES

Salg kan være knalltøft og det krever et sterkt hode for å lykkes. Det beste du kan gjøre for å ta vare på mentaliteten din og gi deg selv de beste forutsetningene for suksess, er å ta vare på deg selv og kroppen din. Et slitent hode presterer ikke like godt som et uthvilt og restituert sinn. Det er en grunn til at toppidrettsutøverne har så høyt fokus på kosthold og restitusjon som de har, nettopp fordi kroppen yter best når den får det den trenger. Spis, tren, sov godt og finn en god dagsrutine som fungerer for deg og din kropp, så vil du gjøre jobben betraktelig lettere for deg selv. Belønningen vil du se i form av økt salgsvolum og selvtillit. ■

Karrierevekst og personlig utvikling

Agnes Mathisen, en energisk og ambisiøs 23-åring, har vært en verdifull del av Sector Alarm-familien siden november 2019. Til tross for begrenset salgserfaring kom hun raskt inn i rollen som direkteselger, og hun tror fokus på disiplin har vært nøkkelen til suksess. Agnes evne til å tilpasse seg ulike mennesker og kontinuerlig utvikle seg, har lagt grunnlaget for hennes karrierevekst.

Etter å ha fullført videregående skole, ønsket Agnes å dykke dypere inn i arbeidslivet og utvide sin erfaring. Det var da hun ble anbefalt å søke på stillingen som selger i Sector Alarm. På denne tiden jobbet nemlig en av hennes bestevenner i selskapet, som fristet henne til å søke ved å fortelle om mulighetene med jobben og det sosiale miljøet.

- Med tanke på min tidligere erfaring som telefonselger, var mitt første inntrykk at dørsalg ikke var noe for meg. Det virket litt utenfor min komfortsone, men jeg ble overbevist til å prøve, og jeg elsket det fra dag én, forteller hun.

Agnes startet sin karriere i Tønsberg-avdelingen, for så å flytte til Asker og Bærum, og til slutt lande i Oslo der hun også ble teamleder. Hun begynte i selskapet i en av de tøffeste periodene for bransjen, men fant raskt sin plass i teamet. Hun elsket å være ute i felt, møte nye mennesker, og erfare alt fra utfordrende avvisninger til engasjerende og fine samtaler.

- Jeg ser på meg selv som en 'kjemi-selger'. Jobben har lært meg å identifisere kundenes behov og å bygge kjemi for å sikre salg. Denne erfaringen har gjort meg i stand til å snakke med hvem som helst om hva som helst, og å forstå at mennesker bare er mennesker. Det er en innsikt som har vært verdifull ikke bare i jobbsammenheng, men også i andre deler av livet, reflekterer Agnes.

PERSONLIG UTVIKLING OG DISIPLIN

Som teamleder har Agnes gjennomgått betydelig vekst. Hun har tilegnet seg ferdigheter for å sikre salg mer effektivt og finne de riktige produktene for kundene. Denne prosessen har krevd mye individuelt arbeid, men også støtte fra hennes ledere og kollegaer.

Agnes har utviklet seg til å bli mer selvsikker, og hun opplever stor stolthet og mestringsfølelse i sitt arbeid.

- Å være en god selger handler mer om disiplin enn om motivasjon. Det er vanskelig å være motivert hver eneste dag, og på de tøffe dagene handler det om å stå i det. Bestem deg for å gå all in, så vil du lykkes. Hvem som helst kan selge, du må bare være villig til å gi det som må til.

Videre forteller hun:

- Ha et klart mål for hvorfor du gjør det du gjør. Det vil hjelpe deg på de ekstra tøffe dagene. Når det snør, og du er ute i felt og spør deg selv "hvorfor gjør jeg dette?", kan du huske på målet ditt. Jobb alltid mot det.

DYNAMISK OG SOSIALT MILJØ

Agnes har en variert hverdag som ofte består av møter, lunsjer med teamet, feltarbeid, og sosiale aktiviteter på kvelden. I tillegg til dette er hun involvert i opplæring av nye selgere og får stadig muligheten til å påta seg mer ansvar i selskapet. Hun forteller at hun ser optimistisk på fremtiden i Sector Alarm, takket være selskapets anerkjennelse av hardt arbeid og dedikasjon, samt de mange sosiale arrangementene som gjør jobben ekstra givende.

- Alt det sosiale som arrangeres gir oss noe ekstra å glede oss til når vi er ute i felt. Enten om det er kickoff-arrangementer, treningscamper, reisekonkurranser eller hytteturer, er det alltid noe spennende i vente.

Agnes ser frem til å fortsette sin personlige og profesjonelle utvikling, og er ivrig etter å utforske enda flere muligheter sammen med selskapet. Hun legger full innsats i alt hun gjør, og det smitter på resten av teamet!



TRE HØYDEPUNKTER I KARRIEREN SÅ LANGT:

1. DAGSMÅLET PÅ 11 SALG

Agnes satt et mål om å klare 11 salg på kun én dag, og det var stor stas da målet ble nådd!

2. REISEKONKURRANSE TIL SØR-AFRIKA

I 2023 vant hun årets konkurranse og fikk oppleve eksotiske Sør-Afrika med 7 andre toppselgere!

3. BLE EN DEL AV MVP-TEAMET

Her fikk hun reist landet rundt med de 4 beste selgerne!

Følg oss på sosiale medier!

Vil du være med å fronte Sector Alarm?

Send mail til lydia.berntsen@sectoralarm.no for sjansen til å være med i en av våre neste videoer!



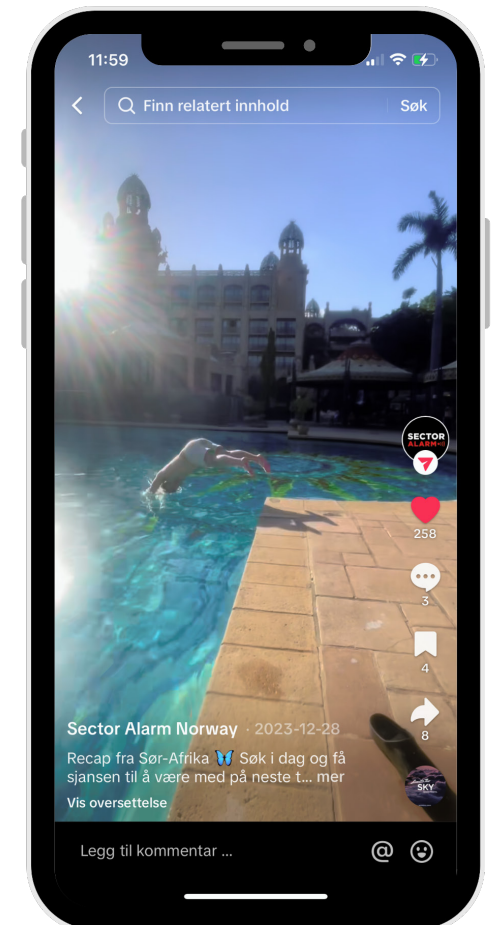
INSTAGRAM

@sectoralarmhverdag



TIKTOK

@sectoralarmnorway



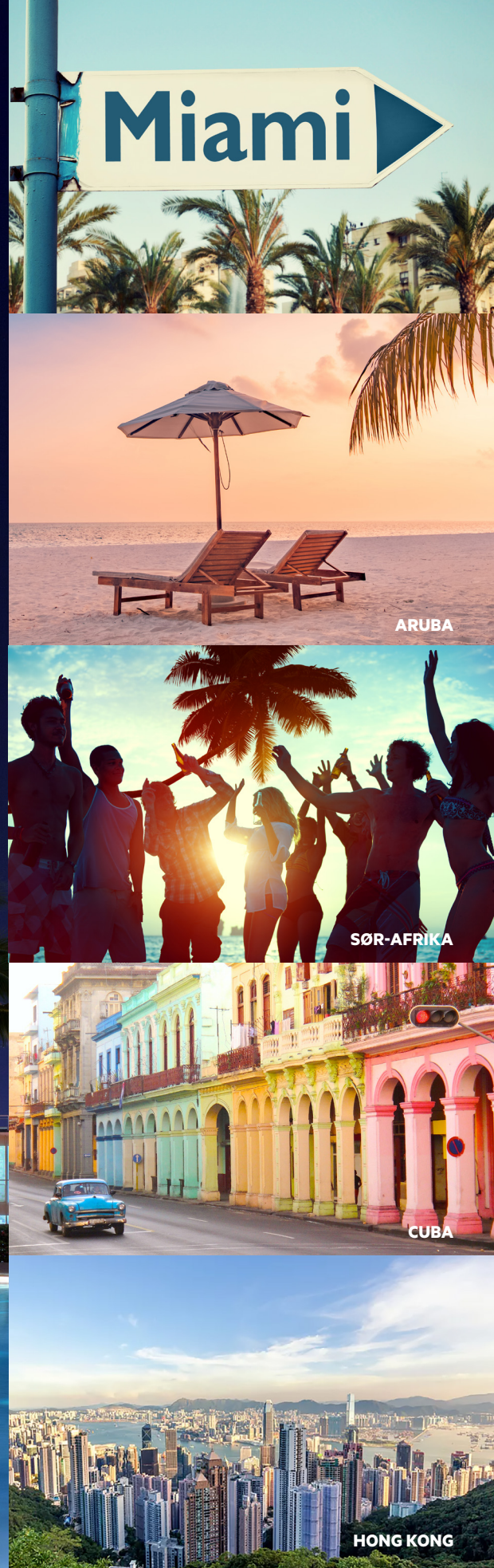
GRIP SJANSEN OG BLI MED PÅ TUR!

Eksklusive salgsreiser

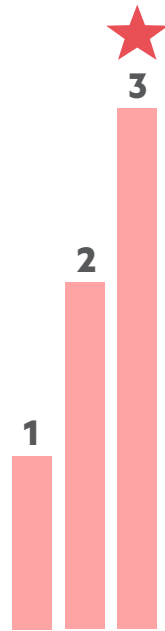
Våre best presterende selgere får hvert år sjansen til å bli med på en fellesreise til en fantastisk destinasjon.

Tidligere reisemål vi har besøkt er Aruba, Las Vegas, Sør-Afrika, Miami, Hong Kong, Cuba og Singapore. Vår neste spektakulære reise er like rundt hjørnet. Vil du bli med? Vis oss hva du er god for og gjør deg klar til å pakke kofferten!

@SECTORALARMHVERDAG
#MERENNBAREENJOBB



Dine tre utviklingssteg



1 GRUNNLAGET FOR YRKET SOM TOPPSELGER

Lær deg kunsten av å raskt kunne fange kundens interesse for å skape videre kontakt. Dette er kanskje den mest ettertraktede kompetansen hos en selger. Med grundig trening lærer du deg viktigheten av å levere et godt førsteinntrykk hos de du møter. Du kommer dessuten til å lære deg å gå ut av din komfortsone for deretter å raskt bli trygg i ulike sosiale sammenhenger. Du får i tillegg lære deg mer om Sector Alarms historie og hvordan vårt marked fungerer. Her kommer også våre verdier og kultur inn som viktige grunnpilarer.

2 UTVIKLE DIN SALGSTEKNIKK

Du har nå fått det grunnleggende på plass og kommet godt i gang med salgstreningen. I denne delen av opplæringen din vil du lære å mestre din evne til å selge. Du fordypet dine kunnskaper med enda flere verktøy og teknikker.

3 KUNSTEN AV Å FORSTÅ KUNDEN

For å kunne bli en god selger må du lære deg å forstå kunden. Hvilke behov, preferanser og perspektiver finnes det å jobbe med? Med god støtte fra din teamleder lærer du deg å møte kunden på riktig måte og samtidig bli enda bedre på det du gjør.



Utdanning for kommende toppselgere

Lær deg salgssyrket fra bunnen av og spiss din CV på vårt salgsakademi Sector Way Academy. Gjennom tre steg får du verktøyene du trenger og eksamineres som en kompetent og skarp selger, klar til å utfordre våre toppselgere.

Som ny i teamet gir vår utdanning deg et solid grunnlag som gjør at du kommer raskt i gang. Vi blander teori og praksis for å hjelpe deg i gang på best mulig måte i din nye salgsrolle og fremtidige karriere. Samtidig får du en kjempefin mulighet til å bli kjent med dine nye kolleger som i likhet med deg er helt nye i rollen, og i tillegg treffe rutinerte selgere som tidligere har gjennomført den samme reisen. Du lærer deg samtalemetodikk

og hvordan du kan møte kunden gjennom effektive spørsmålsmodeller. Med øvelser for mental trening får du verktøyene for å kunne bli ditt beste jeg! Og med en salgsutdanning i ryggen blir dessuten din CV attraktiv for fremtiden, uavhengig av hvilken vei du velger å gå videre i din karriere. ■

FRA ALARMSTASJONEN:

– Vi mottok et signal om at brannalarmen var utløst på kjøkkenet til en kunde. Kunden svarte ikke da vi ringte, så vokter og brannvesenet rykket ut. Da vokter kom frem kunne han se røyk inne i boligen. Vokter tok seg inn i boligen og fant en eldre kunde liggende på gulvet. Han fikk raskt hjulpet personen ut av boligen, og deretter gikk vokter inn igjen for å skru av en plate og fjerne en kjele som hadde tørrkoka. I etterkant ble vokter tatt hånd om av akuttmedisinsk kommunikasjonsentral som følge av at han hadde fått i seg en del røyk da han hjalp kunden ut og fjernet kjelen på kjøkkenet. Takket være boligalarmen og håndtering fra alarmstasjonen så gikk alt bra med kunden.

En meningsfull jobb som gjør en forskjell

Våre boligalarmer beskytter mot innbrudd og brann, og bidrar til å redde liv. På vår alarmstasjon jobber våre alarmoperatører døgnet rundt hele året for å øke sikkerheten til våre kunder.



Mer enn bare en jobb

Felles aktiviteter og teambuilding er en stor og viktig del av Sector Alarm. Som ansatt vil du bli invitert til å delta i et stort utvalg av fritidsaktiviteter og konkurranser. Vi arrangerer alt fra beach-volleyballkamper til kick off-samlinger. I tillegg har vi vårt årlige Sector Alarm Awards – en fantastisk fullaften der vi feirer årets beste prestasjoner og viser våre ansatte hvor mye vi setter pris på dem.



#WEVEGOTYOU

ER DU VÅR NESTE TOPPSELGER?

sectoralarm.no/jobb/salg

@sectoralarmnorge

@sectoralarmhverdag

SECTOR
ALARM•)))

Alltid til stede