



YRKESHÖGSKOLAN I MÖLNLYCKE

”Via LIA-perioderna fick jag de verktyg jag behövde för att framgångsrikt komma ut i arbetslivet”.

Kajsa Sandén gick utbildningen Marknadsföring och Försäljning på YHiM åren 1998-2000. Efter avslutad utbildning fick hon jobb via sin LIA på företaget Lexicon i Göteborg där hon jobbade med att sälja utbildningstjänster i 13 år. Därefter blev hon headhuntad av företaget Sales Only där hon idag arbetar som rekryteringskonsult.

Kajsa är nöjd med den utbildning hon fick på YHiM. Tack vare de strukturerade LIA-perioderna gav henne möjligheten att få en fot in i arbetslivet och visa upp sin egen drivförmåga och personlighet vilket har varit nyckeln till vart hon står idag.



Kajsa Sandén
Rekryteringskonsult Sales Only
Marknadsföring och Försäljning 1998-2000



YRKESHÖGSKOLAN I MÖLNLYCKE

”Utbildningen har öppnat nya dörrar.”

YHiM har gett Josef en självsäkerhet som han nyttjar när han pratar med folk i styrande positioner. Förutom den grunden att stå på, har Josef också fått ett flertal universalverktyg via utbildningen som underlättar och påskyndar hans säljprocesser. Josef valde utbildningen eftersom att man är så nära yrkeslivet hela tiden så kändes det rätt för Josef att välja YHiM då man alltid har en nära kontakt med näringslivet via lärare och LIA-perioder.

Josefs tips för framgång:

1. Var alltid nyfiken.
2. Le mer än andra.
3. Tro på dig själv.
4. Underskatta inte nätverkande.
5. Tänk utanför boxen.
6. Var inte så allvarlig.



Josef Pettersson
Business Development Manager Touchtech
Teknisk Försäljning 2012-2014



YRKESHÖGSKOLAN I MÖLNLYCKE

”Kör bara kör”

Björn lockades till YHiM tack vare möjligheten till jobb och praktik. Björn anser att arbetslivserfarenhet, kontaktnät och social kompetens är det mest relevanta för anställning idag. Han är otroligt nöjd över sitt val av utbildning då det gett honom precis det han vill ha, jobb. Förutom kunskap har Björn fått vänner för livet och haft roligt under resans gång. 2 år gick mycket snabbare än han trodde, tack vare lärare och klasskamrater.

Efter intervjun på Försäljningsakademien fick jag en härlig magkänsla och jag tackade nej till de andra utbildningarna jag sökt, jag hade nu hittat rätt.

Björns tips för framgång:

Kör bara kör!

Jag vill vända på orden lite och säga "better sorry then safe".

Nätverkande, driv, social kompetens, våga!



Björn Ljungqvist
National Sales Consultat, Lexit Group
Teknisk Försäljning 2012-2014

FÖRSÄLJNINGSAKADEMIEN

RISKHANTERINGSKADEMIEN

MÖLNLYCKEAKADEMIEN



YRKESHÖGSKOLAN I MÖLNLYCKE

”Utbildningens verktyg tillsammans med mitt driv öppnade dörrarna för min framtid”

Joakim valde utbildningen Marknadsföring och Försäljning eftersom han såg LIA-perioderna som en hävstångseffekt ut i arbetslivet. Joakim blev anställd direkt efter examen på arbetsplatsen där han gjorde sin LIA. Han nämner även att utbildningen gav vad han förväntade sig, mycket av arbetet i den dagliga säljprocessen har han lärt sig via utbildningen. Idag är Joakim grundare och VD på ImBox, ett bolag inom IT.



Joakim Rosén
VD ImBox
Marknadsföring och Försäljning
2009-2011



YRKESHÖGSKOLAN I MÖLNLYCKE

”Utbildningen gav mig de verktyg och kontaktnät, som skapade bra förutsättningar för mig i arbetslivet.”

Markus Viikki gick utbildningen Marknadsföring och Försäljning på YHiM och tog examen 2012. Utan skolans kontaktnät hade han inte kommit i kontakt med det företag som han idag arbetar på. Tack vare LIA-perioderna har Markus fått möjligheten att visa sina kunskaper som han lärt sig under utbildningen i praktiken. Efter avslutade studier blev Marcus säljansvarig på Appland Sverige och idag arbetar han som CCO i företaget.



Markus Viikki
Chief Content Officer Appland
Marknadsföring och Försäljning
2010-2012