

SALESONOMICS

Säljlandskapet 2023

Insikter som hjälper dig att behålla- och attrahera
rätt säljkompetens

Introduktion: Säljlandskapet 2023

På Salesonomics vill vi skapa möjligheter för fler säljare att lyckas lyckliga. Det innebär att säljarna ska prestera på den nivå som de vill och att de ska vara på en arbetsplats där de mår bra.

Våra kunder har gett oss förtroendet att rekrytera, onboarda och träna deras säljare. För att vi ska kunna göra vårt arbete behövde vi förstå kandidaterna på riktigt.

I den här undersökningen har 334 säljare från mer än 15 olika branscher fått svara på en mängd frågor om deras anställningsform, lön, prestation, onboarding, rekrytering, ledarskap och andra områden som är viktiga för att lyckas i arbetet.

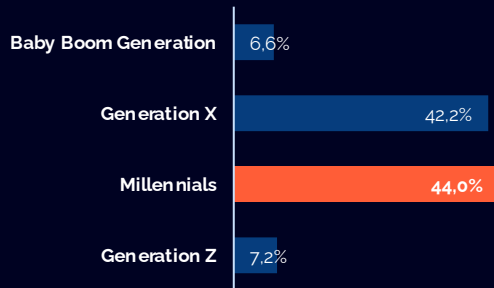
Det här är summeringen av de viktigaste insikterna som hjälper dig att behålla- och attrahera rätt säljkompetens.

Några av de viktigaste insikterna från undersökningen:

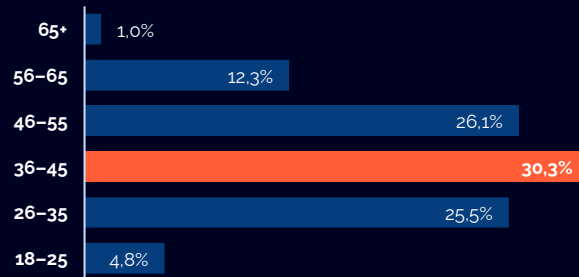
- 77 % av säljare upplever att de har färdigheterna som krävs för att göra sitt jobb. Samtidigt tycker 83 % att kontinuerlig säljträning är viktigt och endast 31 % får det.
- Enbart 22 % söker aktivt nytt jobb men hela 64 % är öppna för att byta om de bara får frågan.
- 75 % funderar redan nu på att byta jobb eller har en tidsgräns för hur länge de planerar att stanna på arbetsplatsen.
- Mer än hälften skulle inte vara beredda att lämna en tillsvidareanställning för en provanställning idag.
- 55 % bytte jobb på grund av saker som är kopplade till ledarskap.

Om deltagarna

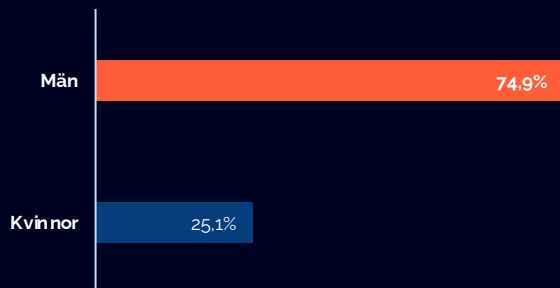
Per generation



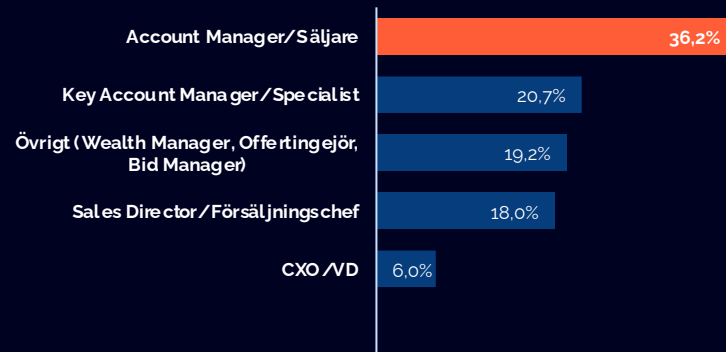
Ålder



Könsfördelning

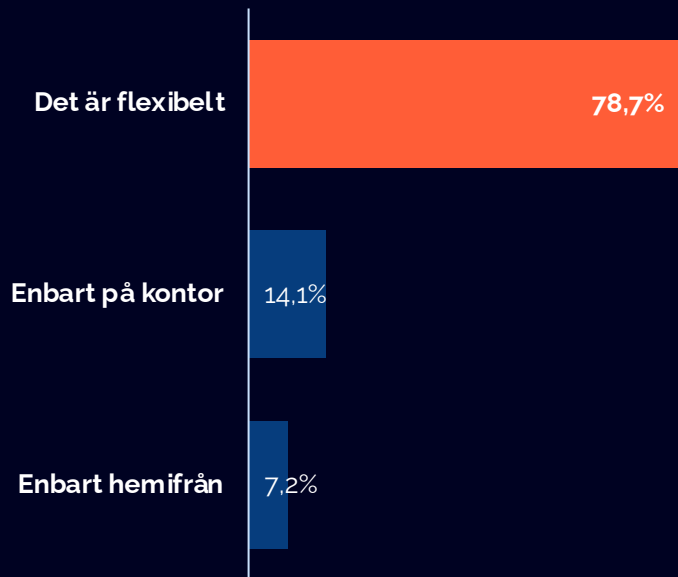


Säljtitlar (140st unika)

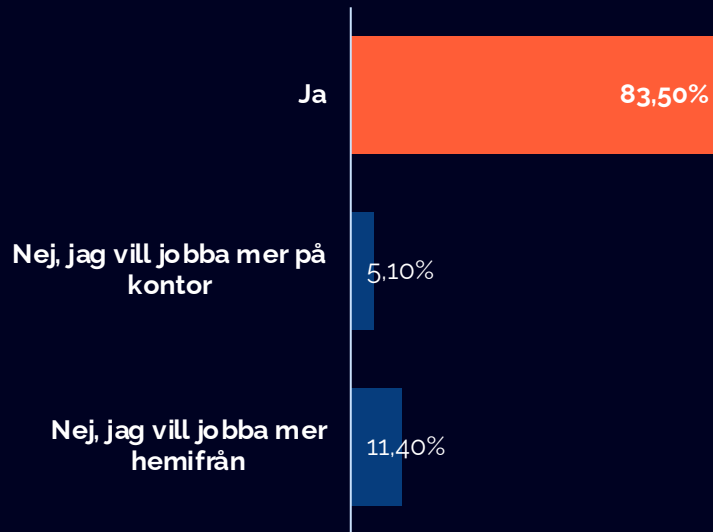


Endast 14 % jobbar från kontoret på heltid

Hur jobbar du idag?

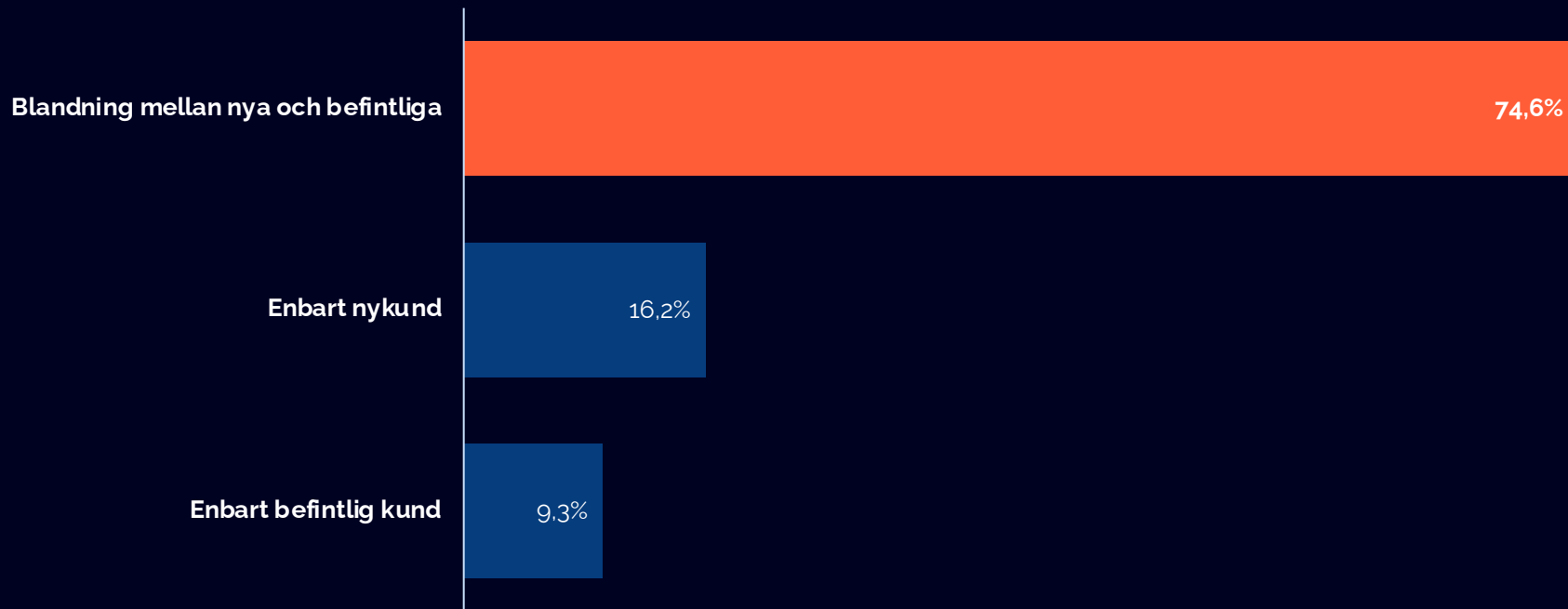


Är du nöjd med fördelningen på varifrån du jobbar?



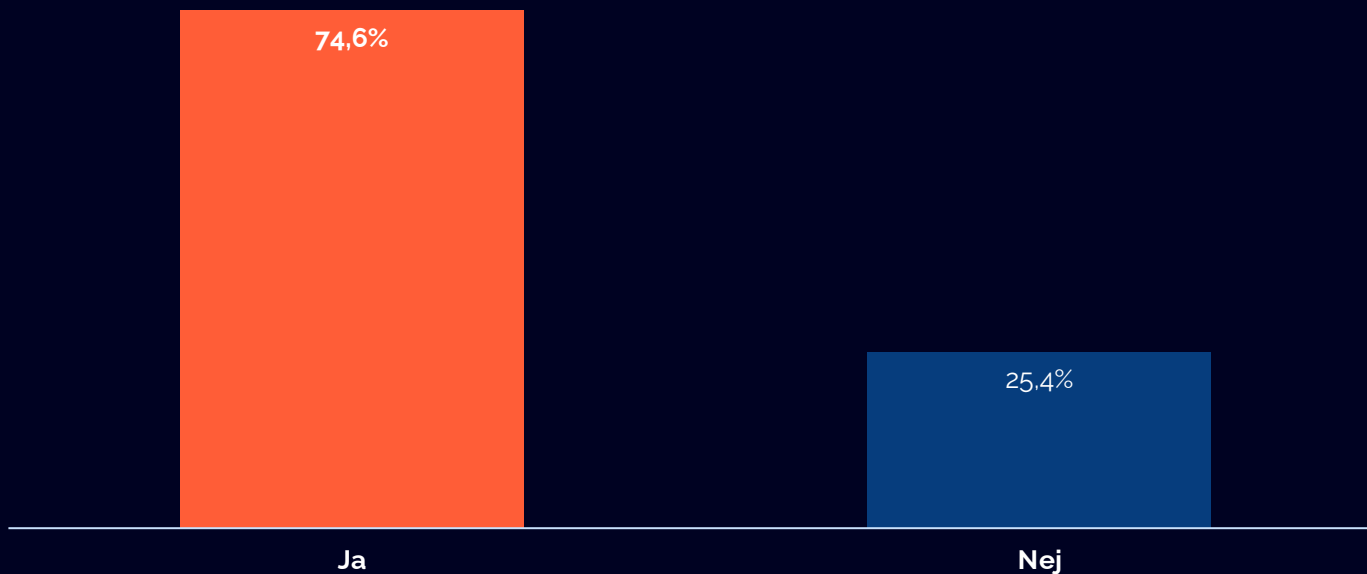
75 % säljer mot både nya och befintliga kunder

Vilka kunder säljer du mot idag?



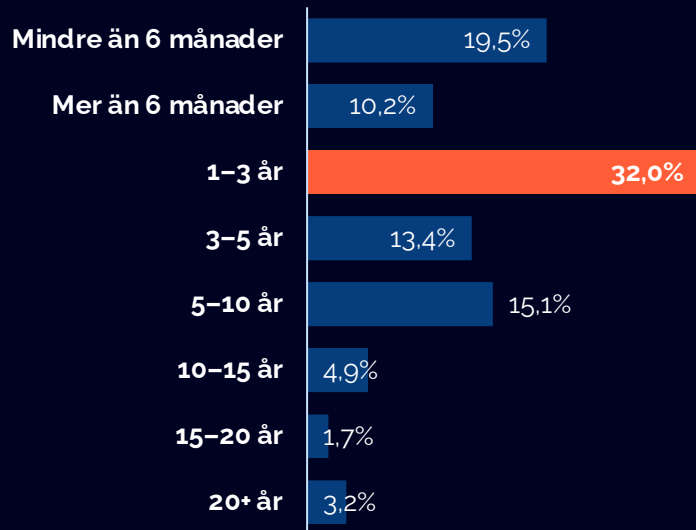
75 % anser sig vara lyckliga på arbetet

Lycklig på arbetet eller inte?

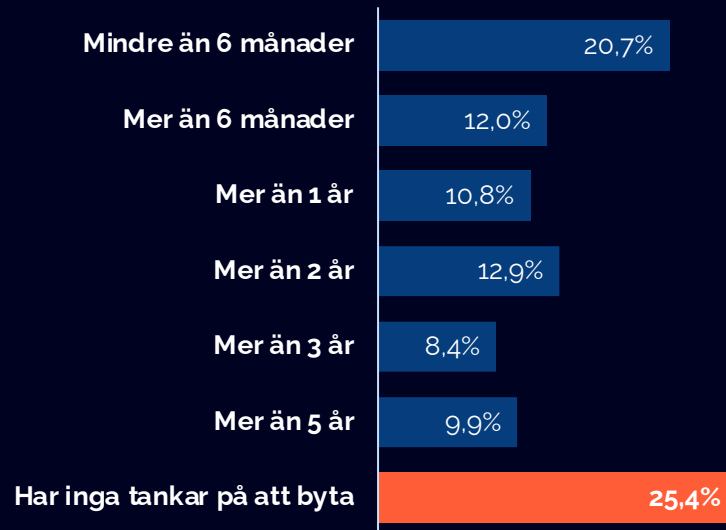


75 % av anställda har en tidsgräns för sin nuvarande arbetsplats

Hur länge har du arbetat på din nuvarande arbetsplats?

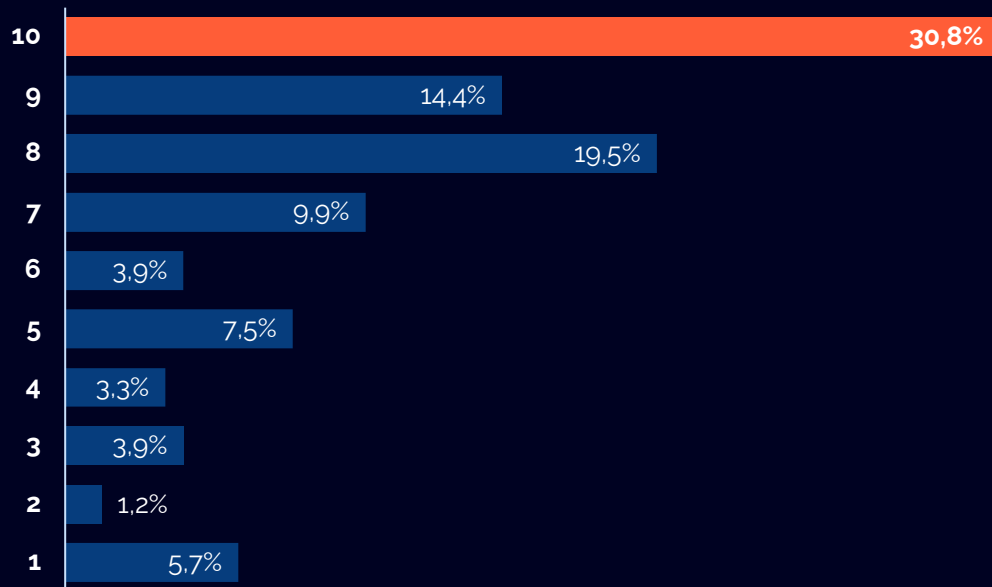


Hur länge avser du stanna på din nuvarande arbetsplats?



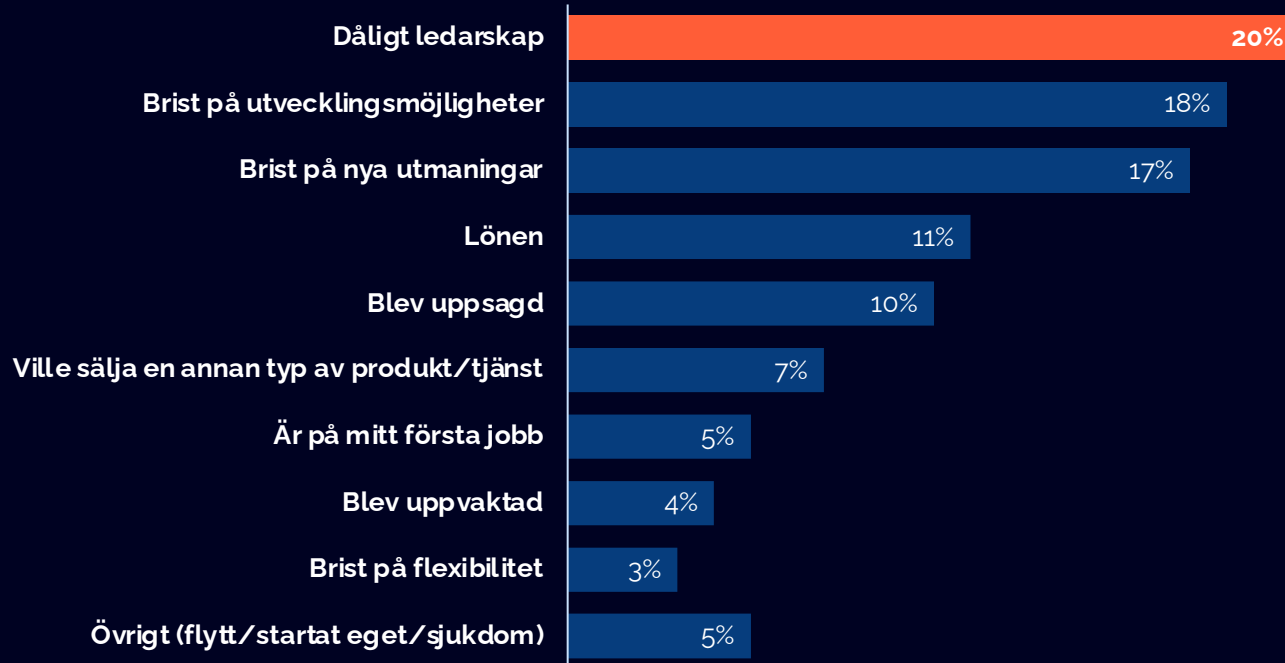
45 % är idag ambassadörer för sin arbetsgivare

Hur sannolikt är det att du skulle rekommendera din nuvarande arbetsgivare?



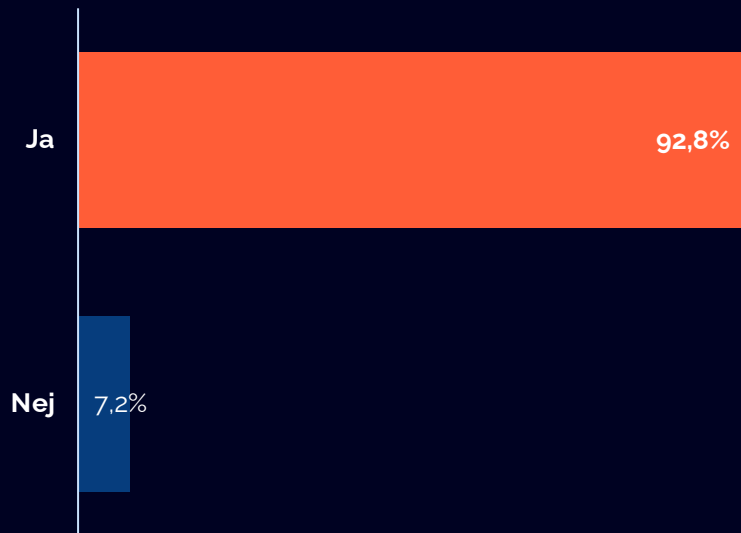
Vanligaste anledningarna till att anställda byter jobb är kopplat till ledarskapet

Senaste gången du bytte jobb, vad var anledningen?

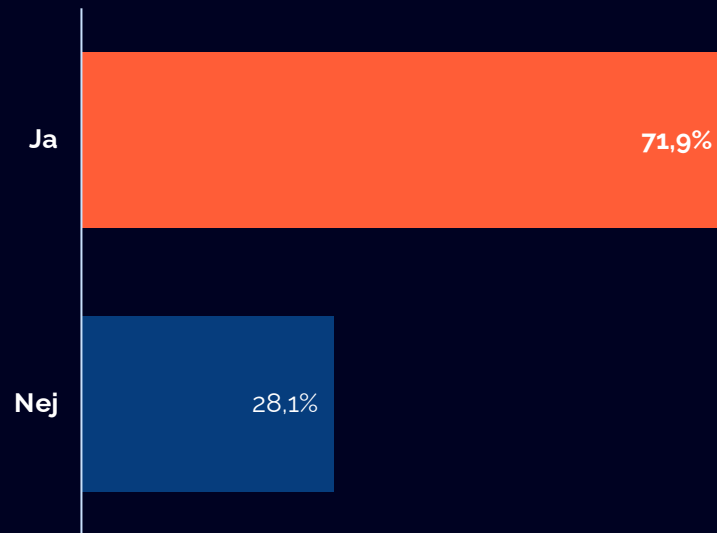


28 % är missnöjda med sin närmaste chef

Ser du din framtida karriär inom sälj?

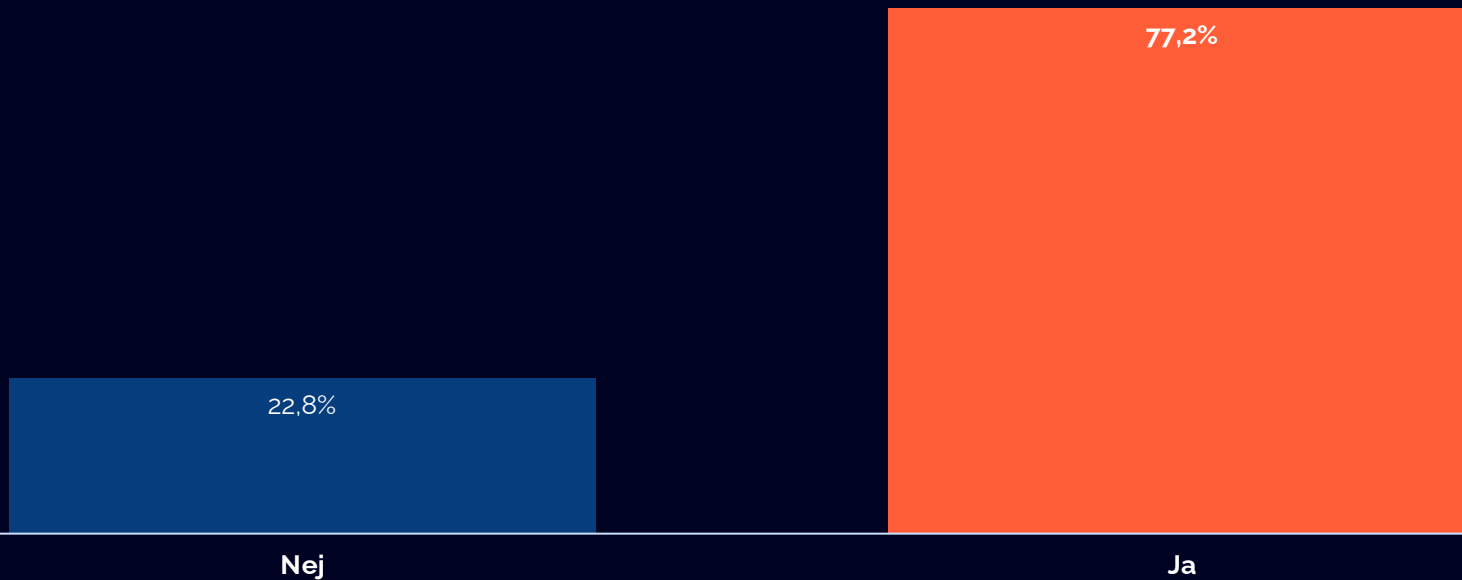


Är du nöjd med din närmaste chef idag?



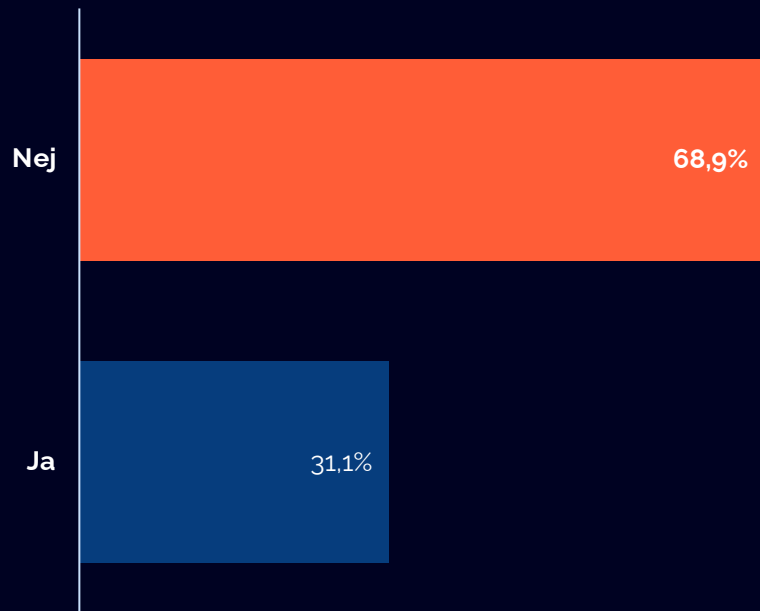
77 % upplever att de har färdigheterna som krävs för att göra sitt jobb

Upplever du att du har alla färdigheter som krävs för ditt jobb idag?

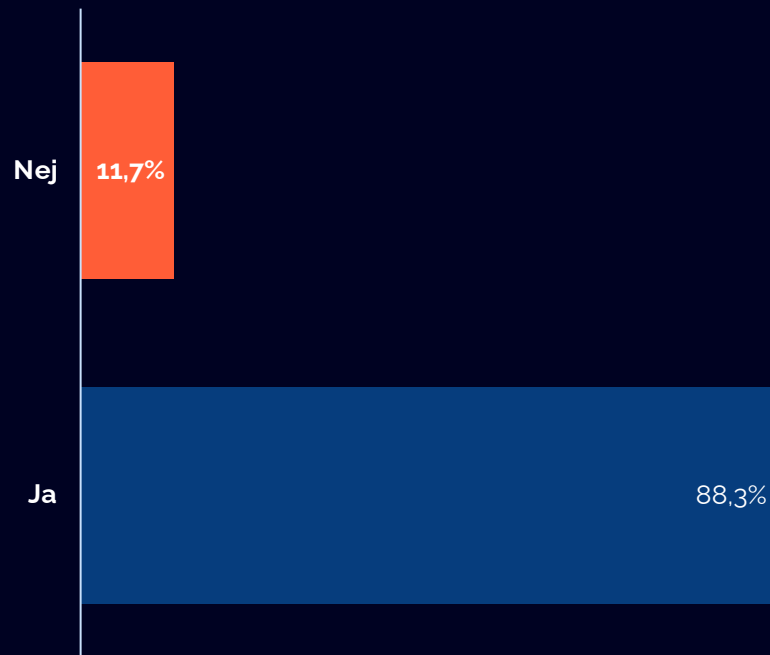


88 % tycker säljträning är viktigt men bara 31 % får regelbunden träning inom sälj

Får du regelbunden träning inom sälj idag?

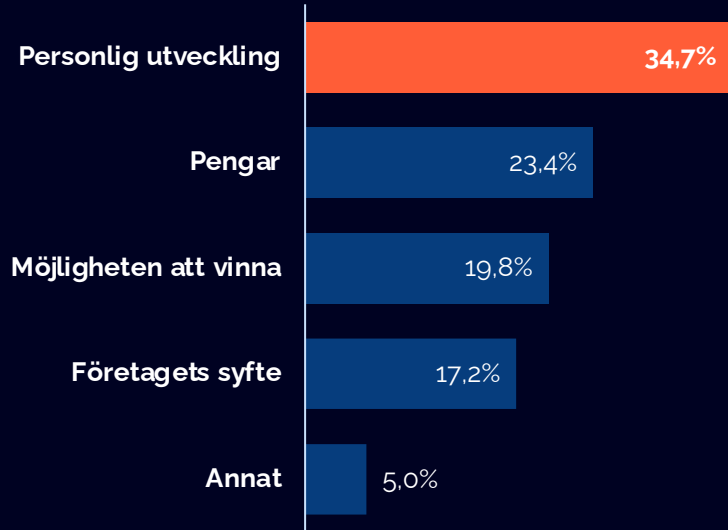


Tycker du säljträning är viktigt?

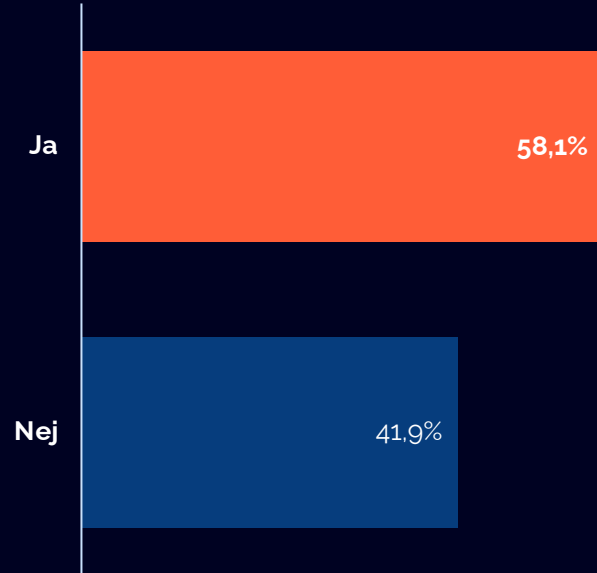


Personlig utveckling är den största motivatorn

Vad är det som driver dig?
(flerval)

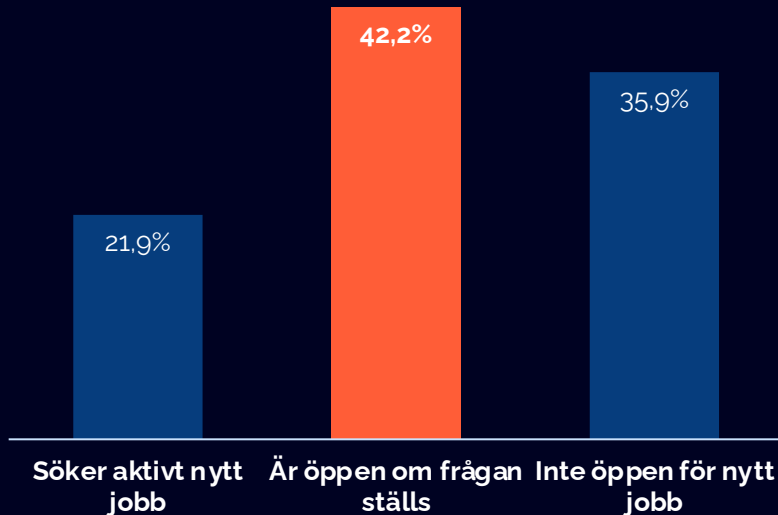


Har du ambition att bli chef?

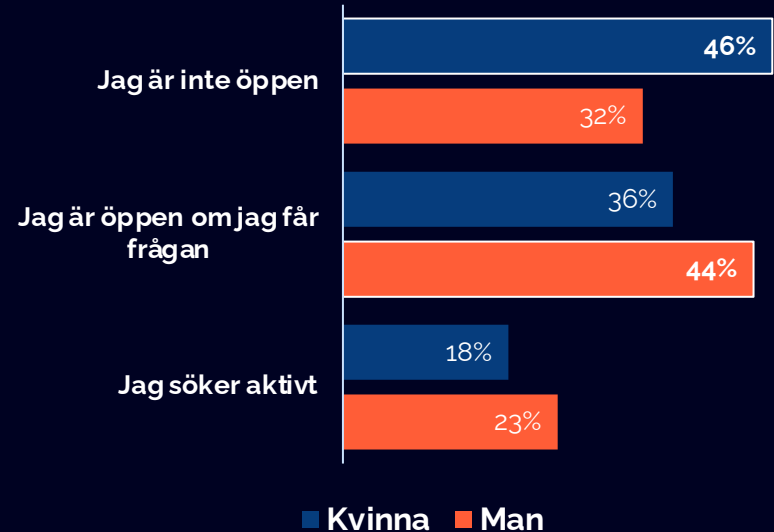


64 % söker aktivt nytt jobb eller är öppna om de får frågan

Andelen deltagare som är öppna för nytt jobb

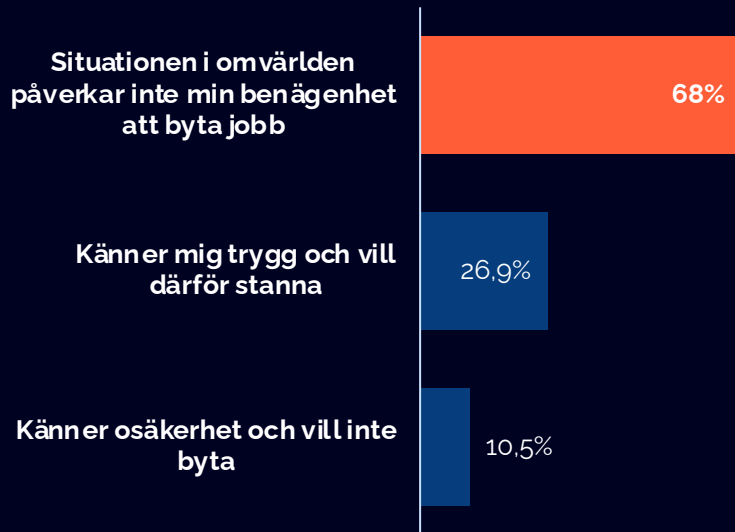


Fördelningen mellan män och kvinnor

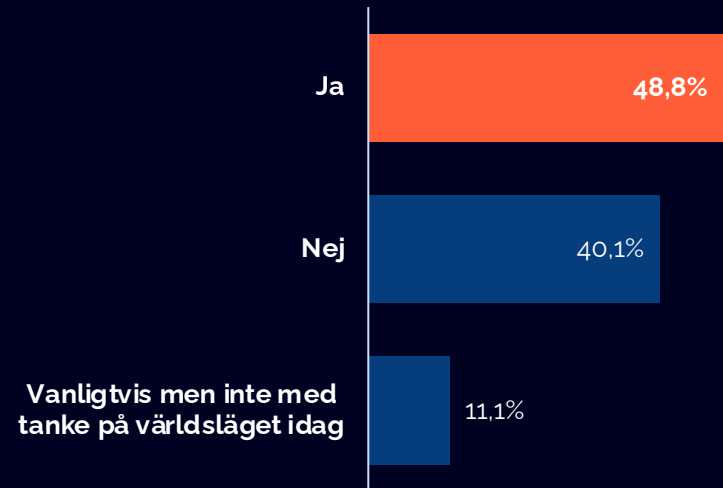


Mer än hälften är inte villiga att lämna en tillsvidareanställning för en provanställning idag

Påverkar omvärlden din benägenhet att byta jobb?

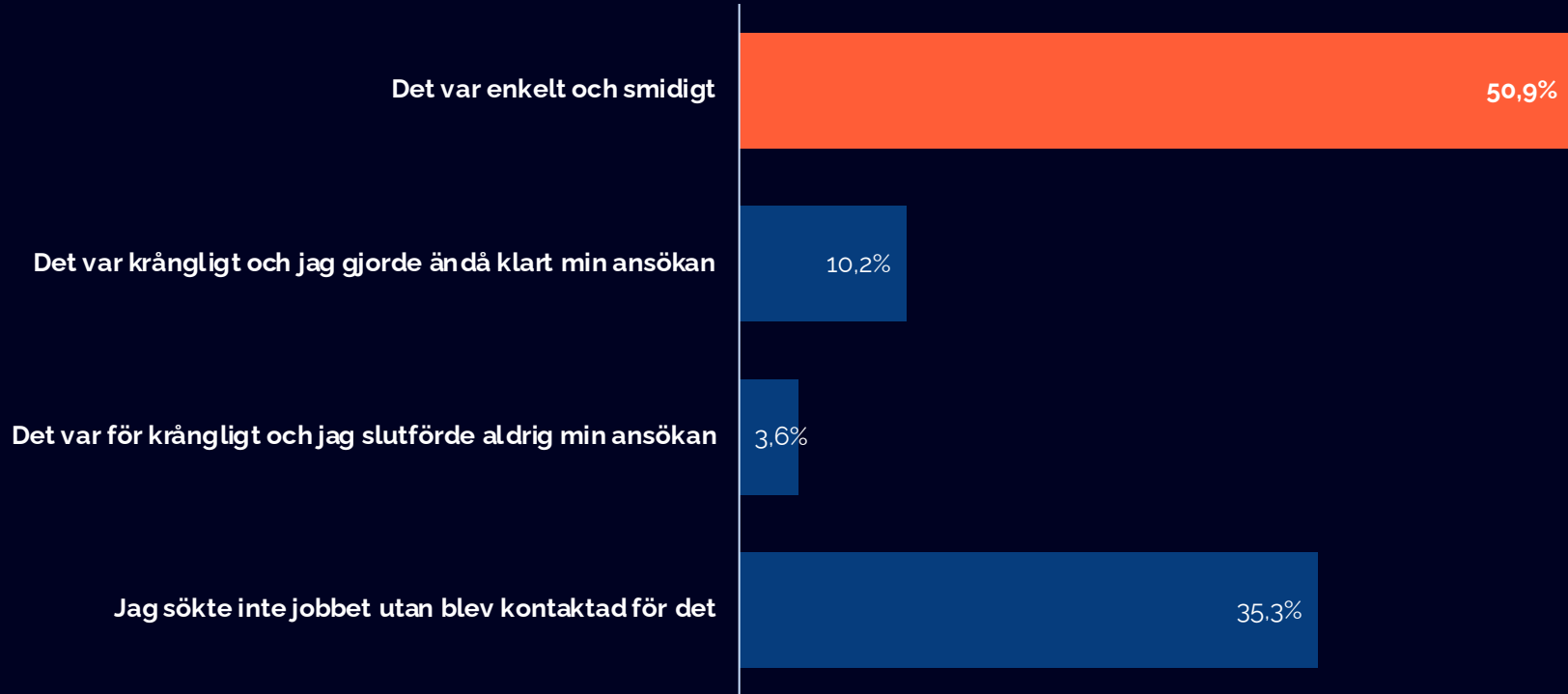


Är du beredd att lämna en tillsvidareanställning för en provanställning idag?



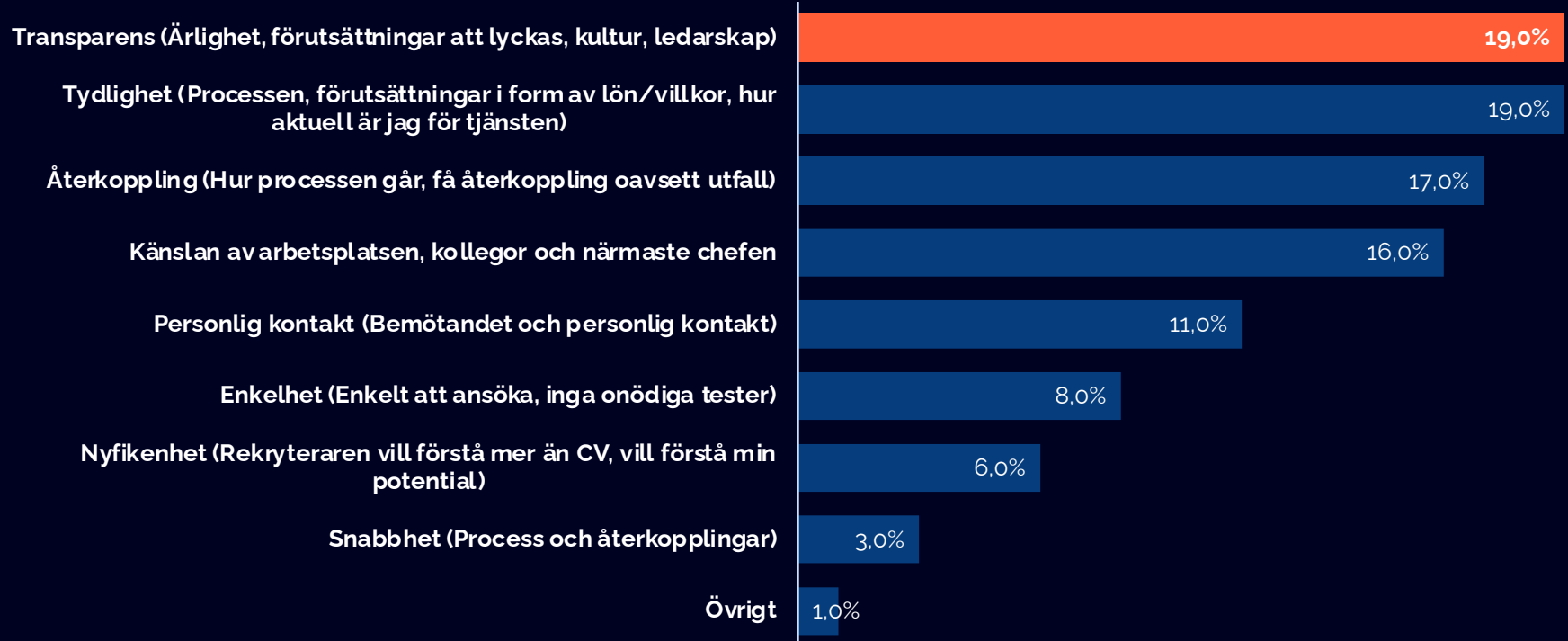
35 % blev kontaktade för jobbet de har idag

Vad tyckte du om ansökningsprocessen sist du sökte jobb?



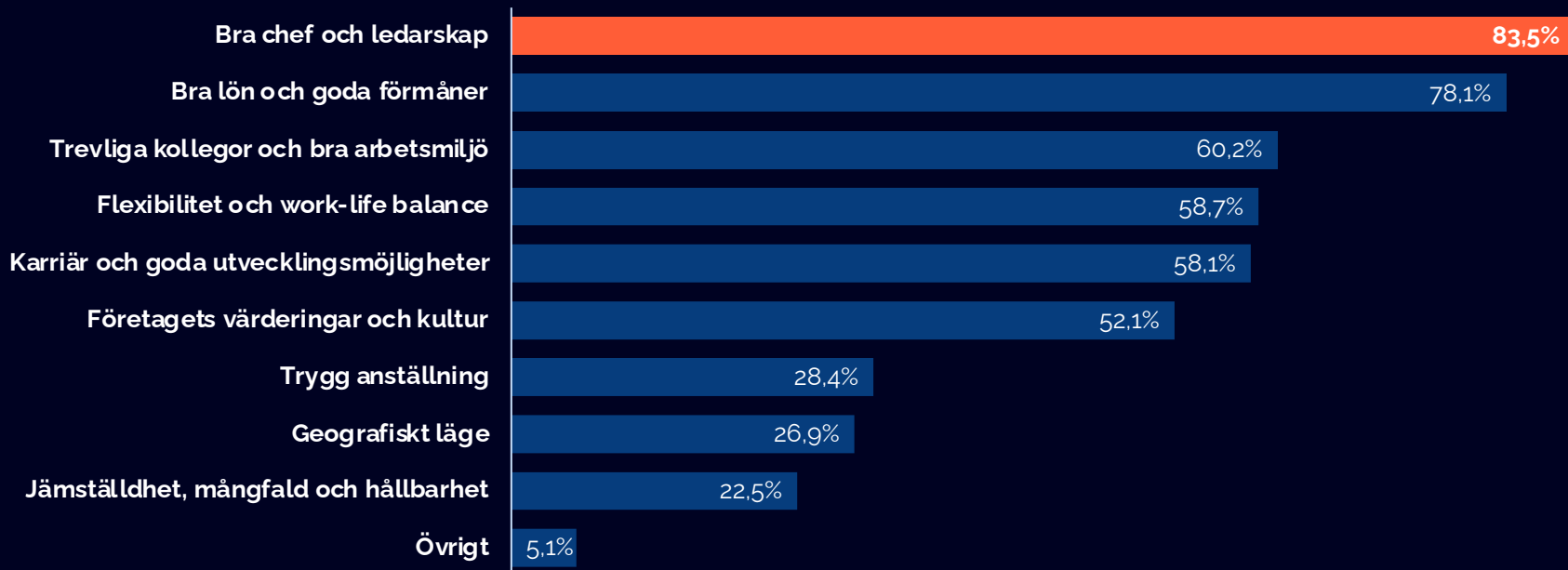
Transparens, tydlighet och återkoppling är viktigast i rekryteringsprocessen

Vad är viktigast i rekryteringsprocessen?



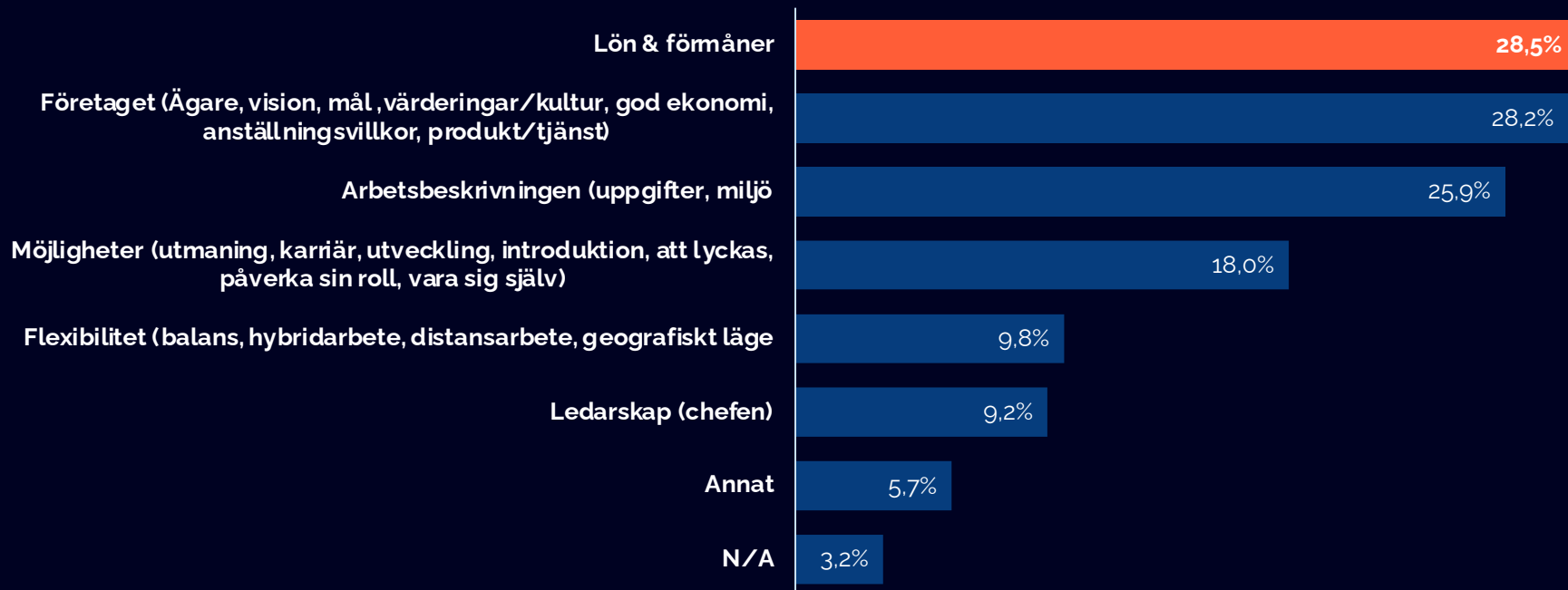
81 % tycker att chefen och ledarskapet är avgörande för om de är villiga att tacka ja till en anställning eller inte

Vad blir avgörande när du säger ja eller kommer säga ja till en ny anställning
(flerval)



Lön & förmåner är en viktig hygienfaktor tidigt i rekryteringsprocessen

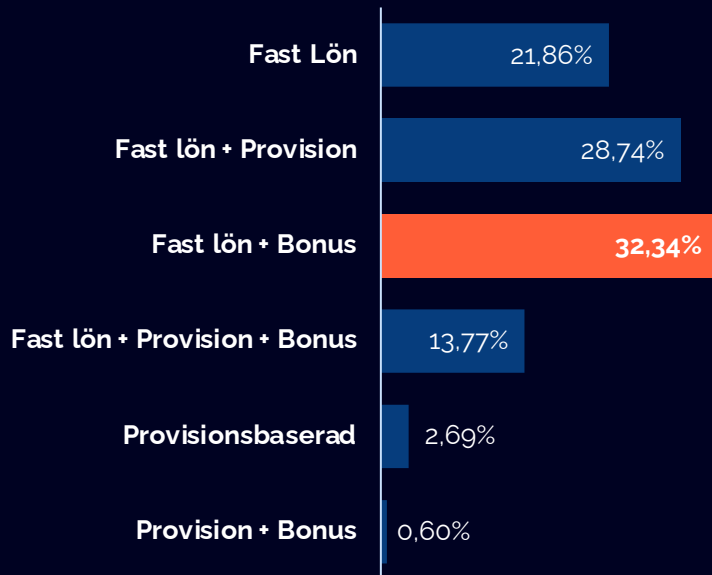
Vilken info är viktigast för att du ska kunna säga om du är intresserad eller inte?



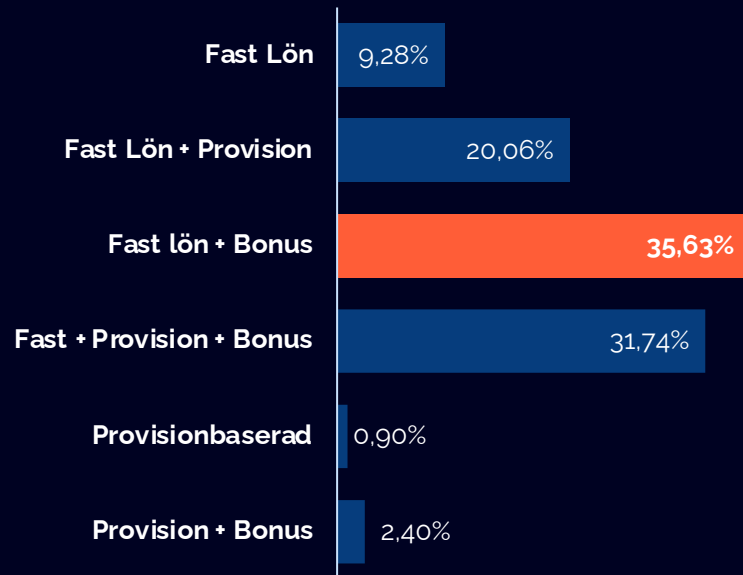
Fast lön eller inte fast lön?

Av de som har fast lön idag, hade färre haft det om de fick välja själva

Lönemodell de har idag

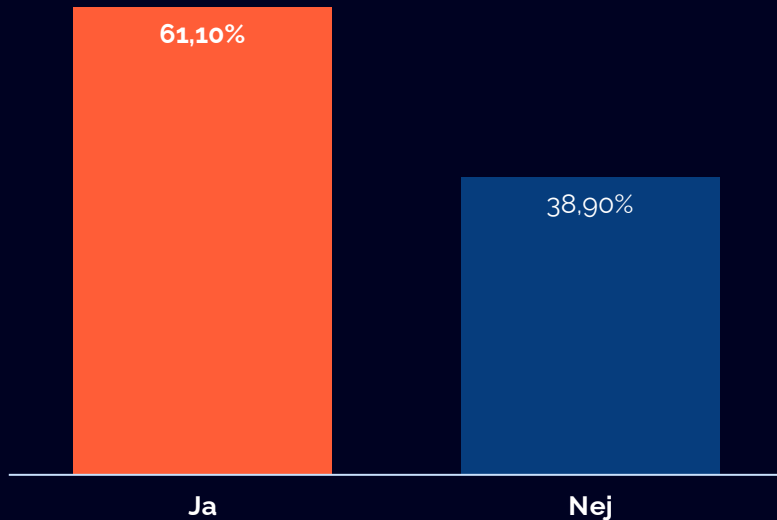


Lönemodell de vill ha

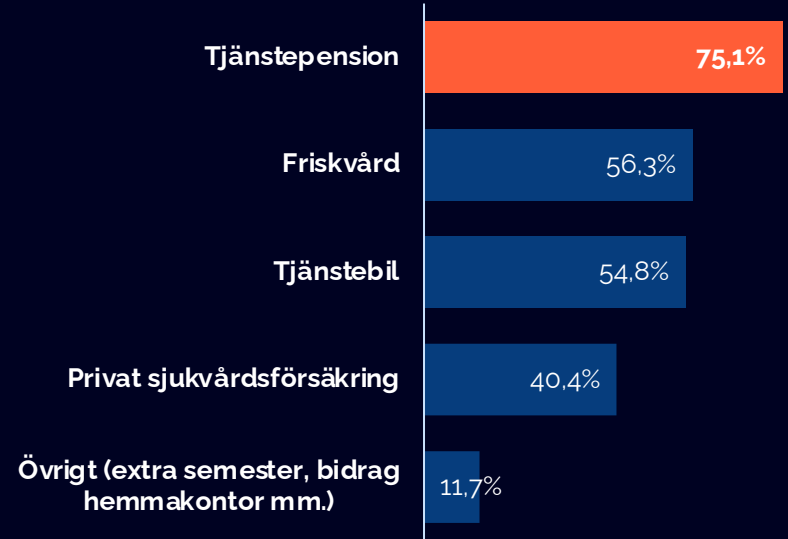


Lön & förmåner

Är du nöjd med din lön?

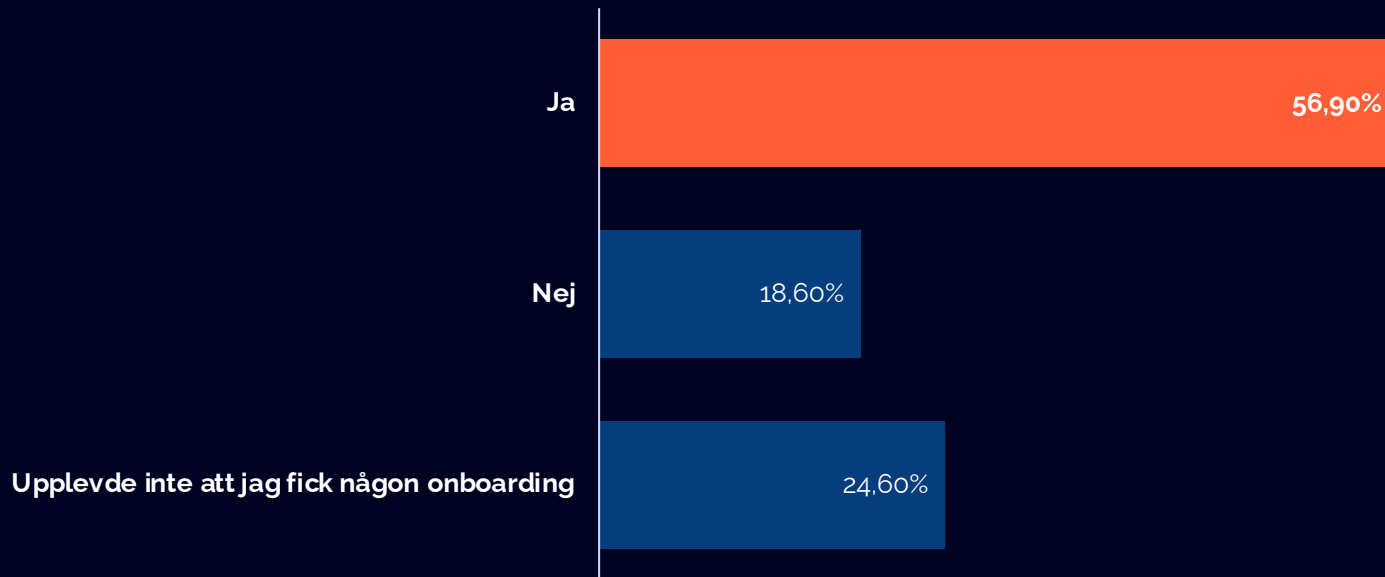


Vilka förmåner uppskattar du mest? (Flerval)



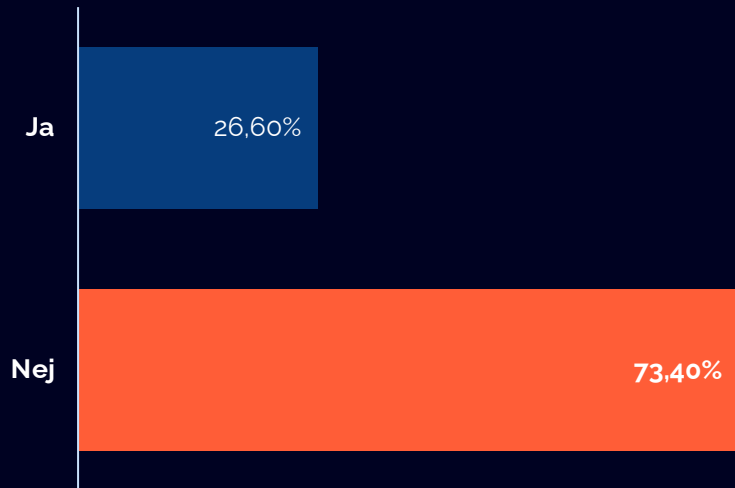
43 % är inte nöjda med sin onboarding

Var du nöjd med onboardingen på din senaste arbetsplats?

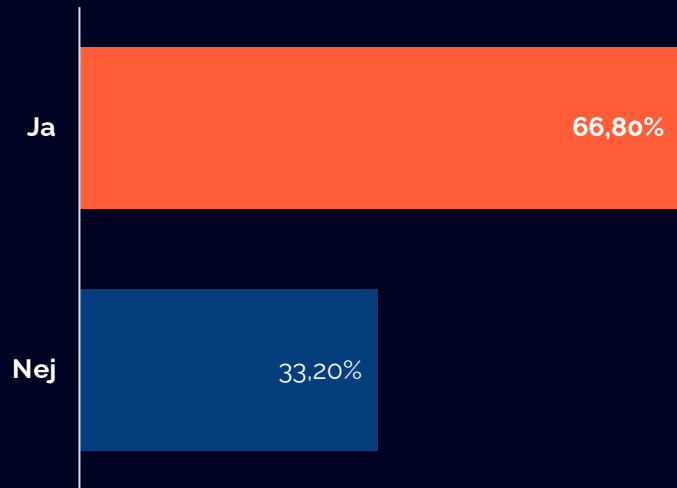


En tredjedel saknar tydliga förväntningar i sin roll

Under dina första 6 månader, funderade du på att söka nytt jobb (igen)?

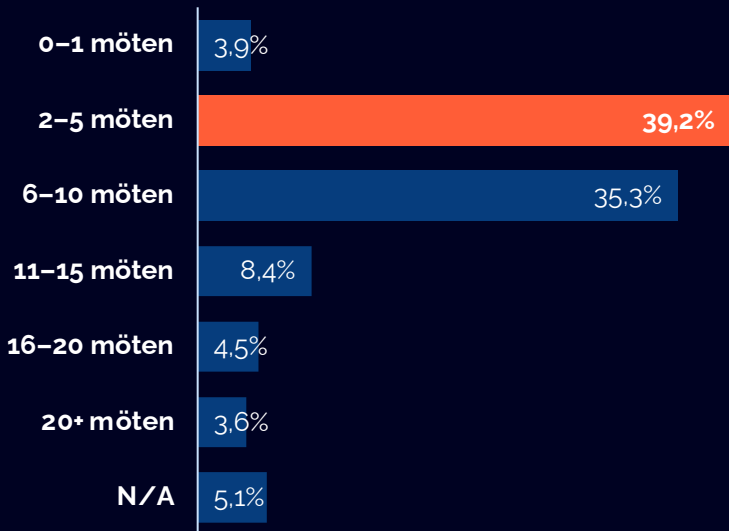


Upplevde du att förväntningarna var tydliga på dig under dina första 6 månader?

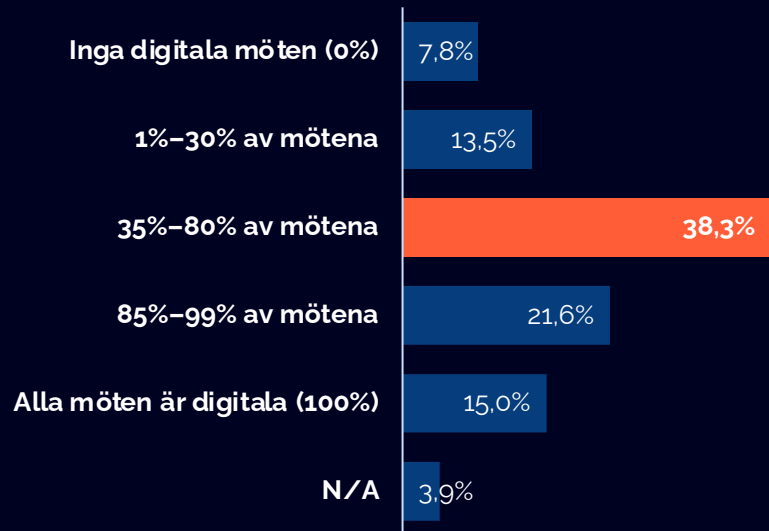


Endast 17 % har fler än 10 möten i veckan och det är bara 8 % som aldrig genomför digitala möten

Hur många möten genomför du i snitt per vecka?

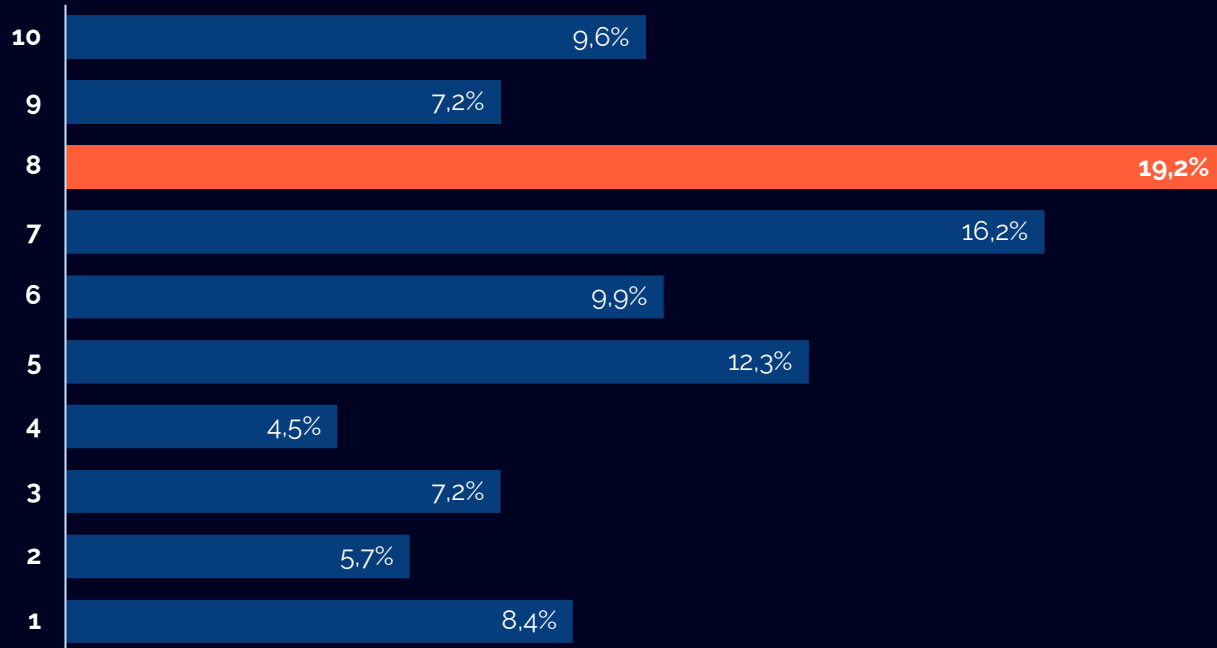


Uppskattningsvis, hur många möten är digitala?



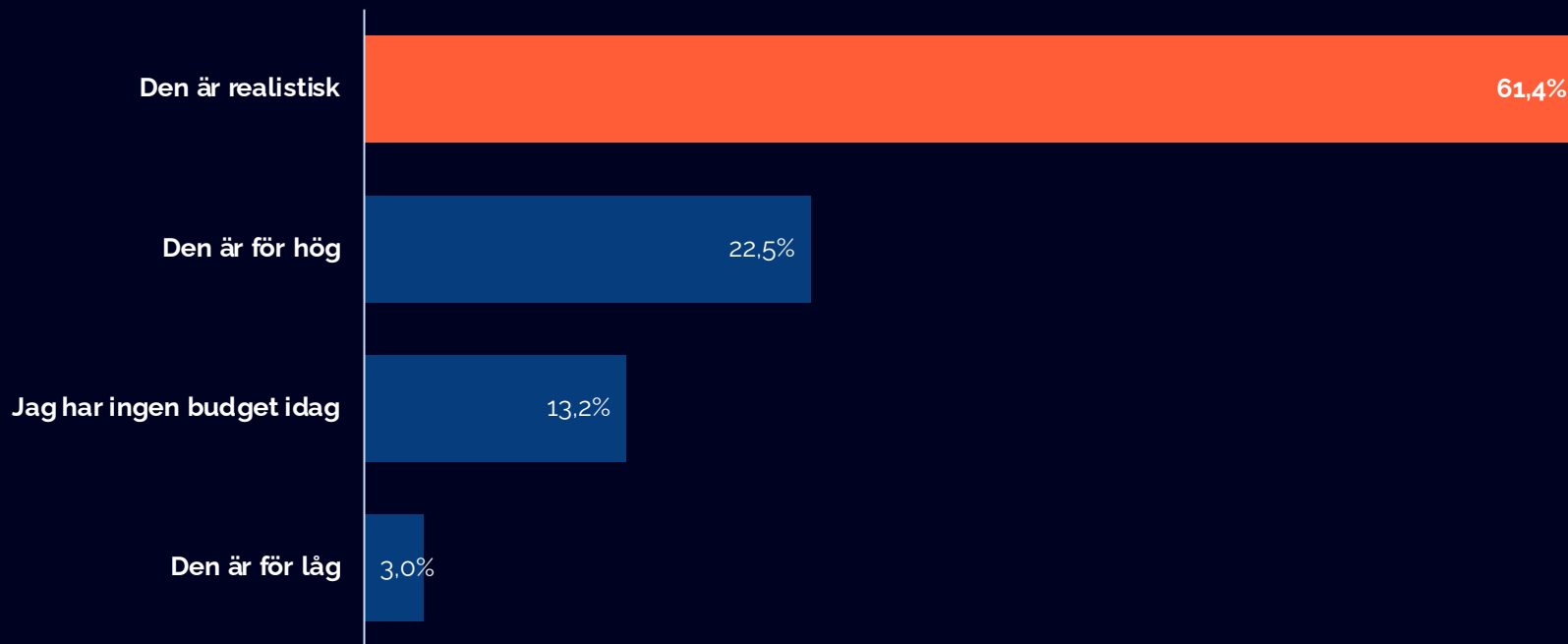
Delade meningar om nuvarande CRM-systemen

På en skala 1-10, hur nöjd är du med ert CRM idag?



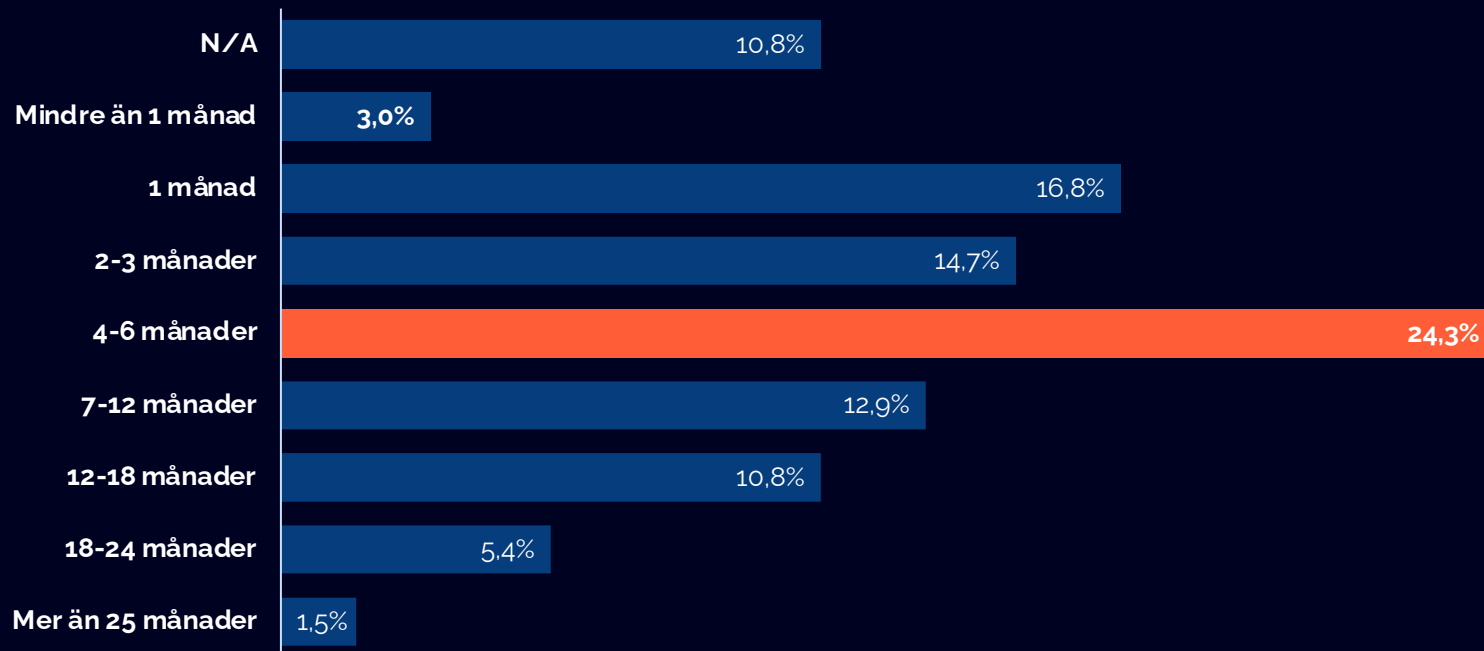
Majoriteten tycker att deras budget är realistisk

Hur upplever du din budget idag?



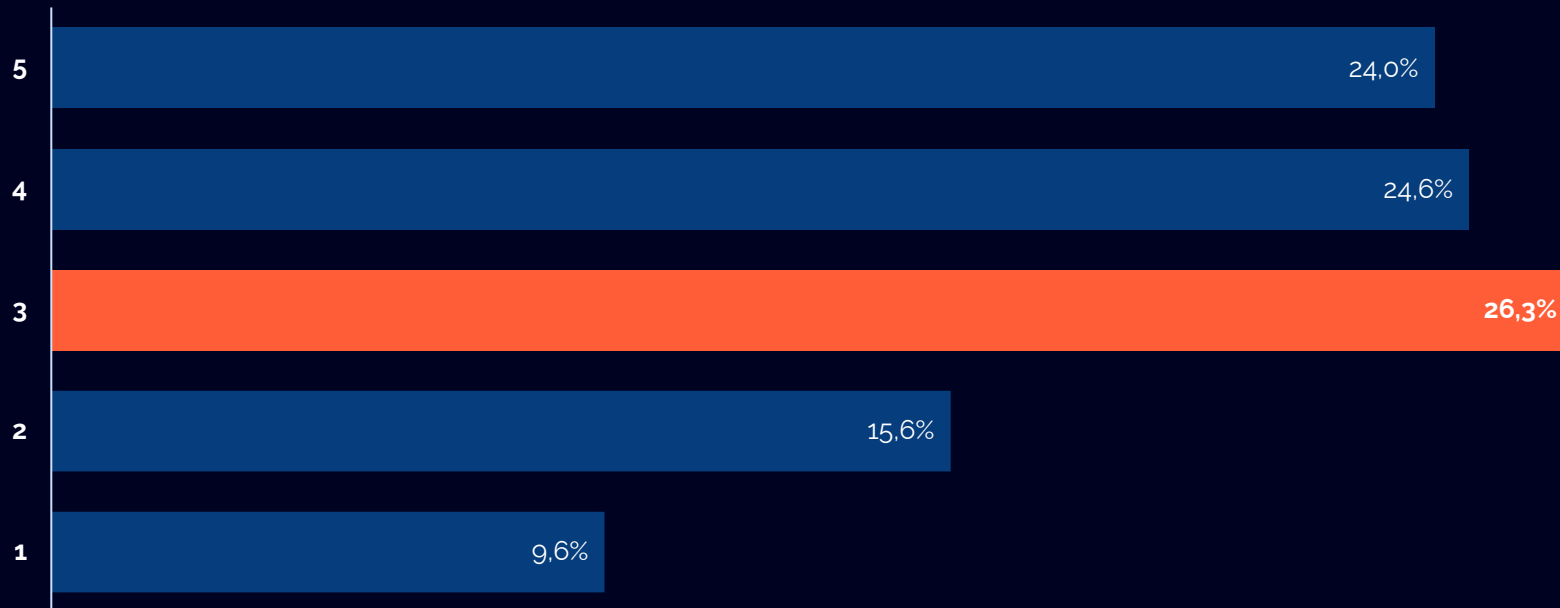
55% av deltagarna har säljcykler som är längre än 4 månader

Hur lång säljcykel har du i snitt idag? (månader)



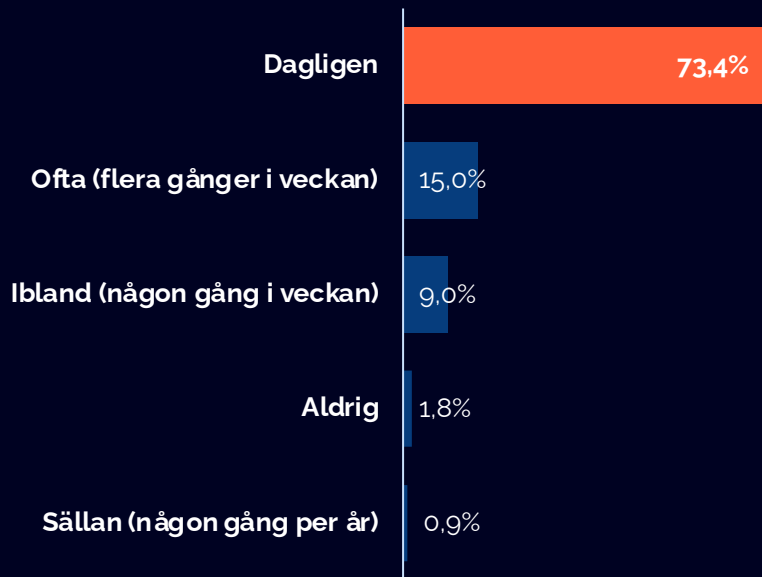
Mindre än hälften har idag ett bra samarbete mellan sälj och marknad

Hur upplever du samarbetet mellan sälj och marknad på ditt företag idag?
(1=samarbetar inte alls, 5=samarbetar mycket)

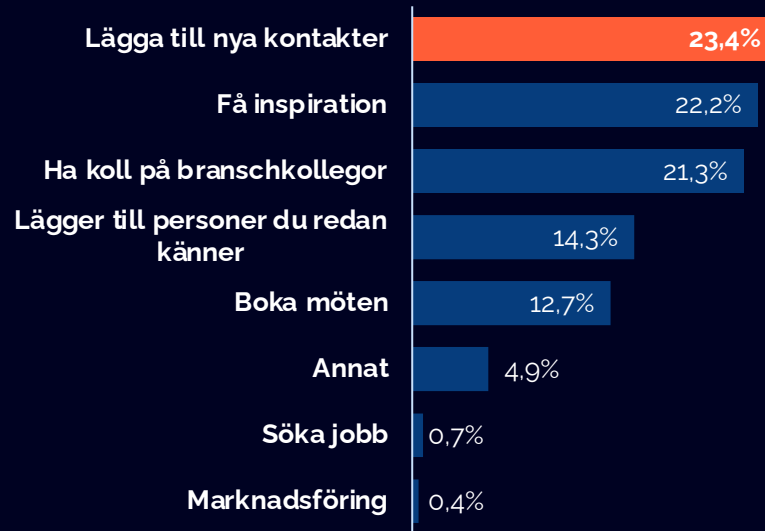


73 % av deltagarna loggar in på LinkedIn dagligen

Hur ofta loggar du in på LinkedIn?



Vad använder du LinkedIn till? (flerval)



SALESONOMICS

Behöver du hjälp att behålla- och attrahera säljare?

Tveka inte på att ta kontakt med oss!

010-333 06 59

accelerate@salesonomics.com

www.salesonomics.com/sv/kontakt

www.salesonomics.com/contact



Sälj &
marknads-
rekryteringar



Rollspecifik
onboarding



Säljträning



Ledarskaps-
träning



Sälj &
marknads-
integration



Säljverktyg