

En arbetsgivare som satsar på personlig utveckling

Marcus Hällås jobbar som försäljningschef på Canon i Göteborg och är ansvarig för säljare i hela region Sydväst som sträcker sig från Malmö och Helsingborg till Göteborg. Innan denna roll arbetade Marcus som Senior Key Account Manager i många år där han bland annat placerade sig i Canons liga för de bästa säljarna i landet- President's Club.



Vad har du för bakgrund?

Innan Canon arbetade jag i butik i många år. Jag började min jobbkarriär på Ica Kvantum som allt i allo där jag satt i kassan och jobbade på fruktavdelningen. Sedan började jag jobba i en Björn Borg klädbutik som butikssäljare. Därefter fortsatte jag min resa och blev först försäljningsansvarig på Toys R Us och sedan butikschef innan jag fortsatte med motsvarande roll på Ica Maxi. Denna bakgrund gav mig en mycket bra erfarenhet av att arbeta med människor och försäljning i högt tempo och fick mig att förstå vikten i att vara noggrann och organiserad i mitt arbete.

Varför är Canon en attraktiv arbetsgivare för dig?

Canon erbjuder mig goda utvecklingsmöjligheter, dels i mitt arbete med försäljning av produkter och tjänster och dels för mig som person där jag kan utvecklas och växa inom områden jag tycker är intressanta. Personlig utveckling tycker jag är väldigt viktigt för att man skall trivas på lång sikt.

Hur ser en vanlig dag på jobbet ut?

Varje dag är unik i mitt jobb då det inkluderar kontakt med många olika företag och personer. Dessutom har jag ansvar för att säljarna i mitt team får den stöttning och uppbackning de behöver för att kunna göra sitt jobb på ett så bra sätt som möjligt. Ofta har vi någon form av incheckning på morgonen nu när vi arbetar hemifrån. Sen är jag ofta med på kundmöten ihop med säljarna och hjälper dem även under dagen med att räkna på affärer och sätta samman bra lösningar för våra kunder. Jag är även med på utvecklingsmöten internt med olika avdelningar kring saker som berör sälj. Det är väldigt kul och stimulerande med ett så varierat jobb.

Vad är det bästa med ditt arbete?

Det bästa med mitt arbete är alla glada kollegor och kunder man talar med under en dag. Det är också roligt och motiverande att se hur våra lösningar hjälper företag och organisationer att jobba mer effektivt- det är häftigt att se!



Marcus Hällås, försäljningschef på Canon i Göteborg

Några råd du vill dela med dig av till läsarna som har studie- och yrkesval framöver?

Fundera på vad som verkligen driver dig och som du får energi av. Det är viktigt att det man gör känns meningsfullt och att man blir glad utav det. Gör man något man tycker om i grunden spelar det ingen roll om det är svårt och jobbigt ibland för man jobbar med något som man trivs med!

VAÐ VI GÖR

Den digitala transformationen förändrar både individer och organisationers beteende. Ny teknik möjliggör nya digitala lösningar och ökad effektivisering av affärsprocesserna. Canons breda och väletablerade produkt- och tjänsteutbud för informationshantering hjälper stora och medelstora företag över hela världen att förädla sina processer, så att de är redo att möta morgondagen.

KYOSEI

Kärnan i vår företagsfilosofi Kyosei handlar om att arbeta tillsammans för allas bästa, om att minska vår egna miljöpåverkan och att hjälpa våra kunder att minska sin miljöpåverkan genom rätt val.

YRKEN HOS OSS

Företagssäljare, inköpare och upphandlare, lednings- och organisationsutvecklare, marknadsförare, order- samordnare, controller, ekonomyrken, finansanalytiker och finansekonom, logistiker, personalspecialist, redovisningsekonom, rekryterare, drifttekniker och supporttekniker inom IT, ingenjör inom IT.

ADRESS

Canon Svenska AB
Björnstigen 85
170 73 SOLNA

Telefon: 08-744 85 00

Webbplats: www.canonbusinesscenter.se
www.canon.se