

■ Ambisjon:

Bli Norges viktigste kompetanse- og ressurshus på salg

■ Investorer:

Ingen, enn så lenge

■ Finansiering:

300.000 kroner i egenkapital



Det vil hun gjøre noe med.

FOTO: EIVIND YGGESETH

ten forrige uke, har hun tegnet avtale med to bedrifter. Målet er få inn partnere i eget selskap.

– *Hvor mye omsetter du for om fem år?*

Hauge ser himmelfallen ut. Det har hun ingen idé om, men forsøker seg på en kvalifisert gjetning:

– **10 millioner kroner. Den første bøygen er å runde 5 millioner. Så ti. Men den aller største bøygen er nok mellom 10 og 15 millioner kroner.**

Hvor mye tjenestene hennes koster, avhenger av oppdragets størrelse. Selv tipper hun at kundene må betale et sted mellom 2.000 og 200.000 kroner.

– *Hva skal du gjøre for de to kundene du allerede har tegnet kontrakt med?*

– Det ene selskapet er et lite helseforretak som har jobbet mye mot forbruker. Nå vil de inn på forretningsmarkedet. Jeg skal hjelpe dem med alt fra å arrangere kickoff og finne nye lokaler, til å ansette

en markedssjef. Det andre oppdraget er å etablere en salgsorganisasjon og alt rundt dette. I praksis betyr det rekruttering, salgstrening, etablere nye prosesser rundt salg og markedsføring, samt bruk av verktøy.

– *Hva er det smarteste du har gjort som gründer?*

– Hvis du jobber med det du er best på og brenner for, er det lettere å få suksess. Jeg har turt å prøve, og jeg tenkte på ideen lenge før

jeg startet opp. Det tror jeg var smart.

– *Hva ville du helst gjort annerledes?*

– Det dumme jeg gjorde, var å begynne i feil ende. Jeg var så ivrig at jeg begynte å selge, uten først å ha etablert et selskap, lage hjemmeide etc. Dessuten skulle jeg veldig gjerne hatt en partner eller tre. Jeg anbefaler ingen å starte alene. Det er ganske tøft, sier superselgeren ydmykt.

HILDE ORELD
HILDE.ORELD@FINANSAVISEN.NO