



Camilla Sydner Svensson
Account Manager på Bauer Media

VECKANS LJUDPROFIL

#12

2021-01-31 08:56 CET

Veckans ljudprofil - Camilla Sydner Svensson

Hej Camilla! Du har arbetat länge och framgångsrikt som säljare på lokal marknad i Örebro, hur kom det sig att du valde att arbeta som säljare inom ljud?

Man kan nog säga att jobbet valde mig. När jag såg annonsen 2004 så tänkte jag direkt, det här är mitt jobb, så otroligt kul ut! Blev kallad på intervju med Thomas Aaltonen som då var försäljningschef för Region Mitt och han bad mig berätta om mina erfarenheter. Jobbade just då som telefonförsäljare och hade jobbat på McDonalds, extraknäckte även som homepartyförsäljare.

- Aha, berätta mer, bad Thomas. - Säljer du typ plast? Tupperware?

- Nja inte riktigt...svarade jag.

Han gav sig inte så till slut sa jag som det var, att jag sålde sexleksaker och dildos. Det vart tyst en stund sen fick jag frågan: -"Säljer du bra?" -Japp, såklart! Jag är den enda som säljer till par, dvs både killar och tjejer fick medverka på "partyna" vilket drev fler och större affärer.

Jag tror att Thomas där någonstans förstod och såg att jag hade försäljning och kundfokus. Är otroligt glad och tacksam att Thomas "upptäckte" mig som säljare, trodde på mig och utmanade mig.

Hur skulle du beskriva dig som person?

Oj, svårt, men jag är ganska luststyrd i det mesta jag tar mig för, en liten släng av lite olika bokstavskombinationer, energisk, temperamentsfull, ironisk, pedantisk men ganska rolig ibland. Haha, låter kanske inte svincharmigt.

Jodå, vi som känner dig vet ju att du är just både charmig och rolig och framåt. Vad skulle du säga är roligast med ditt arbete?

Kunderna, alla kunder, stora som små, att få vara med under många år på deras företagsresa, nätverkande. Affärer såklart, att få komma med en svinfin perfekt lösning på ett problem en kund har, att få hjälpa till helt enkelt. Ljudet, radion, poddar, alltså vi är ju i framkant, alltid aktuella.

Vad tycker du är de största förändringarna som hänt på den lokala marknaden sedan du började?

På stenåldern när jag började ansåg jag att konkurrensen låg på print och TV. En helsida i en tidning kunde då jämföras med en radiokampanj som rullade varje dag och varje timma i 6 månader för samma investering. En annan stor förändring är också poddarna som tillkommit. Jag älskar podd och är en storkonsument!

Om du får dela med dig av dina tre främsta tips för bli en framgångsrik säljare

– vilka skulle de då vara?

Ärlighet, minns att jag hade en jobbig situation med en kund tidigt i min karriär där faktiskt jag gjort fel. Thomas Aaltonen sa då ”- If nothing else works, try honesty”. Kontaktade då kunden och berättade som det var, att jag var ledsen, att jag gjort fel och att jag ville lösa det.

Kommer du ihåg hur det mottogs och om det löste sig med kunden?

Ja absolut, det löste sig väldigt bra, han var tacksam att jag var ärlig och vi löste det så alla blev nöjda.

Vilka andra tips kan du dela med dig av?

Vi blir inte omtyckta bara för att vi är så jävla bra och duktiga, utan för att vi är människor. Nätverka är viktigt, att hålla sig à jour med vad som händer och inte händer på aktuell marknad. Våga fråga, vad är kundens utmaningar, vad tror kunden jag kan hjälpa till med och så vidare.

Vad skall man helst inte göra?

Lova för mycket, inte ha koll på förväntningar.

Hur känner du att du själv har utvecklats som säljare under de 16 år du nu arbetat?

På alla sätt, jag var inte säljare innan jag började på radion. Jag är jättestolt över de fina utbildningar, både inhouse och outhouse, (säger man så ens) jag tagit del av, och framförallt all samlad erfarenhet och kunskap jag kunnat ta till mig från kollegorna.

När du träffat på en nykund som inte investerat i ljudmarknadsföring tidigare, vilka är de vanligaste frågorna som du brukar få då och hur bemöter du dom?

Har du träffat Gry Forssell? - Japp, och vi är bundisar brukar jag svara (om du läser detta Gry säg bara ja). Nej, men seriöst, en fördom som fortfarande finns på lokal marknad är att det är dyrt och svårt.

Och som svar, nej det är inte dyrt men inte heller gratis såklart, vi brukar kunna hitta upplägg som passar kundens budget, förutsättningar och förväntningar.

Kontaktkostnaden på radion i jämförelse med andra media oslagbar. Och vi jobbar tätt tillsammans med flera duktiga produktionsbolag som är lyhörda och grymma på att ta fram unika ljudloggar och spottar, så där kan man vara helt trygg. Vi håller kunden i handen hela vägen.

Vad skapar energi och motivation för dig i ditt arbete?

När man får möjlighet att överträffa kundens förväntningar.

Har du en solskenshistoria om en kundresa som du kan dela med dig av?

Har hittat på diverse olika upptåg för att få kundens uppmärksamhet eller få rätt känsla till mötet, har bland annat åkt till en tuff förhandling iförd hjälm och armbågsskydd, vilket såklart väckte lite uppmärksamhet. Jag förstod att idag är det tuffa tag och jag var beredd och vi fick starta mötet med lite skratt och garden nere, vart en fin fortsatt relation i många år. Klätt ut mig i full skidkläder i Maj för att göra klart en A kampanj inför Fjällkalaset på Mix Megapol, sen har jag skrivit sånger med egen text till kunder som inte återkopplar, //: Vad gör du nu för tiden, varför hör du aldrig av dig;// vilket blev en succé på telefonsvaren hos en VD i Örebro.

Har även skickat ut diplom med snigelpost till marknadschefer som kommunicerade ”*svåraste marknadschefen att få tag på i Örebro när Camilla har något viktigt att berätta*” vilket funkade på dom flesta, en del blev kanske förnärmade men dom flesta uppskattade det och satte till och med upp det på sina kontor.

Riktigt innovativa approacher Camilla! Hatten av! Det här året har ju verkligen varit speciellt, hur har den pågående pandemin påverkat dig som säljare och har du några tips att dela med dig av?

Hang in there, gå upp tidigt, drick mycket kaffe. Alltså jag är usel på pandemi och permitteringar, det har ärligt talat vart ganska påfrestande för mig, men snart MÅSTE det vara över.

Jag har även förstått att du och din kollega Camilla Rahmström byggt upp ett fint och givande nätverk i Örebro, kan du berätta lite mer om det och vad det bidragit till?

Camilla och jag har under många år haft stark närvaro i många, ja typ i alla nätverk i Örebro, vi syns ihop med ÖSK fotboll, Örebro Hockey (där mitt hjärta tickar extra hårt) Speedway, businessmatch, BNI i Örebro med flera. Det tillsammans med en urstark produkt så som radion är har satt Örebro på kartan med en fin och stabil position för oss.

Du nämner Businessmatch samt BNI i Örebro, kan du berätta mer om dessa?

Businessmatch är ett nätverk där man lär känna varandra och besöker varandras verksamheter, delar kunskap och blöter en hel massa frågor och funderingar. BNI är också uppbyggt på relationer samt branschexklusivitet, det vill säga en medlem från varje bransch. På dessa möten som man har en gång varje vecka har man möjlighet att presentera sig och konkret be om hjälp in på företag och kontaktpersoner, genererar både bra nätverk, fler och bättre affärer.

Du har också, tillsammans med din vän och föreläsaren Henrik Mattson, startat en podcast som heter "Omgiven av kloka personer" som tar upp olika teman, livsområden och livserfarenheter som kan vara inspirerande och värdefullt för många att ta del av. Ni har haft med flera kända och kunniga gäster i podden. Kan du berätta hur idén till denna podd kom till?

Det är 100% Henriks idé. Han jobbar själv som föreläsare och är en av mina bästa vänner och en av de klokaste personerna jag känner. Vi vill med podden fokusera på saker som är bra och fungerar och som kan få tillvaron att bli bättre. Det finns så otroligt många kloka personer runtomkring oss, och om man bara tar sig tid att lyssna så kan man få många härliga samtal. Vi kallar det Tänkvärd underhållning. Jag blev tillfrågad att vara med som sidekick och tackade givetvis ja!

Vilken tur du gjorde det! Jag tänkte på en sak med tanke på alla dessa starka gäster som ni haft med i podden – vad skulle du säga att du tagit med dig av de samtal som ni haft med era gäster?

10.000 timmar återkommer ofta i våra samtal, Håkan Ericsson fd U21 tränare

numera förbundskapten för Färöarna beskrev det bra tycker jag, om hur hans dotter älskar att sjunga och gör det omedvetet stor del av sin vakna tid och hon kommer då ganska snabbt upp i 10.000 timmar, är det däremot idrott så behöver man ta i lite mer, vara mer ihärdig för att få in de timmar som behövs för att man ska bli riktigt bra på något.

Intresse - alla våra gäster har gemensamt att dom är på riktigt nyfikna och intresserade av andra, och har viljan och hungern att alltid lära sig mer.

Är det någon gäst som har berört dig något extra?

Flera, men måste jag välja en så är det avsnitt 20 med Lena Ljungdahl gällande mental spänstighet, något som borde vara obligatoriskt för alla att lyssna på. Hon är en cool blandning mellan Pippi Långstrump och Lisbeth Salander, och hon har blivit en förbild för mig. Vi pratar bland annat om positiv manipulation, hjärnans försvarssystem, ledarskap och sårbarhet.

Det avsnittet har jag lyssnat på och lärde mig en hel del nytt, bland annat det som du nämner om positiv manipulation som spanare använder sig av – det hade jag inte kunskap om tidigare. Mycket intressant! Har du själv någon favoritpodd som du lyssnar på och kan du berätta vad det är som gjort att den fångat dig så att säga?

Ja, Över min döda kropp, vilka superstjärnor, krimpoddarnas krimpodd, och nu ligger den även hos oss på Bauer. Anna Jinghede och Lena Ljungdahl (som båda vart kloka gäster i min podd) är två överjävligt kompetenta, snabbtänkta, seriösa, sköna personer.

Om du får nämna ett minne under din ljudkarriär som varit extra speciellt för dig, vad skulle det vara?

Min första kund och min första ljudlogga, Kristallbutiken i Örebro, wow, det var coolt, den känslan kan jag fortfarande få idag. Sen när vi var på kickoff och Petter och Eye N'I hoppade ut i baren som en surprise och rev av några riktigt bra låtar, då vart det tryck på konferensen. Skulle faktiskt kunna skriva en avhandling med roliga minnen från mina 16 år med fantastiska kollegor och människor, men sparar det till mina memoarer.

Det ser vi verkligen fram emot! Finns det någon speciell person som

inspirerat dig under din ljudkarriär?

Ja det finns jättemånga, ingen nämnd ingen klämd.

Och vad ser du är de största utmaningarna i ljudbranschen idag?

Att hinna med, det händer så snabbt idag, vi använder ljudet som kommunikation i vår vardag hela tiden, Siri gör si, Hej Google gör så, det kommer bara smälla till så är hela vår vardag fylld av ljudintryck. Där måste vi vara med och visa kunderna vägen.

Kan du berätta något om dig själv som många kanske inte redan vet?

Det är inte mycket saker jag är riktigt rädd för, inte ormar, sprutor, höjder. Näe, jag är rädd för igelkottar, det är egentligen någon jag skäms lite för, men så är det, jag får stora skälvan av igelkottar.

Det är absolut inget att skämmas över, vi har alla det som vi är rädda för, själv är jag på riktigt rädd för mögel. Ryser bara jag tänker på det. Kvarglömda matlådor i kylskåpet på jobbet som står och gonar till sig är t ex riktigt obehagligt att tänka på. Men om vi kollar framåt mot 2021, vad ser du mest fram emot då?

Att få vaccinera sig mot Covid 19 och sen att resa med familjen, vart som helst bara det är varmt, finns palmer, champagne och ljummet hav. Ett fortsatt ökande intresse för ljudmedia och ännu fler samtal med kloka kunder, kollegor, vänner, familj och gäster i podden såklart. Till sist så önskar jag så klart att Örebro Hockey vinner SM-Guld!

Håller tummar och tår att alla dessa önskemål införlivas för dig. Till sist så undrar jag om det finns några slutliga tankar och funderingar om ljud som du vill dela med dig av?

Man kan inte blunda med öronen, ljudet är alltid på. Ett av våra starkaste sinnen.

Camilla intervjuades av **Anki Apreotesei**, Product Specialist på **Bauer Media** som brinner för ljudmediet och Influencer Marketing

Bauer Media Sverige underhåller mer än fem miljoner lyssnare varje vecka och når med det hela 50 procent av den svenska befolkningen. Vi berikar vardagen för våra lyssnare och aktiverar våra kunder regionalt eller över hela Sverige genom Sveriges största radiostation **Mix Megapol, Rockklassiker, NRJ, Vinyl FM, Lugna Klassiker, Retro FM och Svensk Pop**. Dessutom lyssnar en miljon av dem online och on demand på **Podplay och Radioplay** - våra plattformar för tusentals populära podcasts och digitala hem för våra stationer.

Vi är en del av Bauer Media Group, Europas ledande digitala kommersiella audio broadcaster som verkar på åtta marknader; Sverige, Norge, Danmark, Finland, Polen, Slovakien, Irland och Storbritannien, och når mer än 55 miljoner lyssnare varje vecka. Vi skapar innehåll och tillhandahåller tjänster som är viktiga för miljoner människor runt om i världen.

Kontaktpersoner



Maja Thomhave

Presskontakt

Press Manager

Bauer Media

maja.thomhave@bauermedia.se

070-556 47 30

08-450 33 00