

Martin - en af verdens bedste Tesla sælgere

Martin Moos fra Sønderborg har et sælger-gen udover det sædvanlige, og hos Tesla Motors ligger han i verdenseliten over sælgere.

Mens Martin Moos gik på Business College Syd i Sønderborg, fik han at vide, at han havde gode taleevner, og det fik ham til at tænke over, hvordan han bedst kunne bruge dem. Det kunne for eksempel være som sælger - og det blev det også, men ikke lige med det samme.

-Jeg har altid haft lyst til en dag at starte egen virksomhed, men efter handelsskolen valgte jeg i første omgang at søge en elevplads, fortæller han.

-Jeg så, at Danfoss søgte kontorelever, hvor man kom rundt i forskellige afdelinger. Jeg søgte og blev ansat og kom på den måde til at arbejde med både produktionsplanlægning, salg og indkøb. Og her fandt jeg blandt andet ud af, at salg er en del sjovere end indkøb, smiler han.

I løbet af de to år på Danfoss var Martin også udstationeret på et Danfoss salgskontor i Madrid i Spanien, hvor han lærte at begå sig i en kultur, der ikke helt var som den danske.

Interesse for det grønne

- Efter at jeg var udlært, besluttede jeg at læse til markedsføringsøkonom i Sønderborg, og i den forbindelse blev jeg tilknyttet ProjectZero, hvor min interesse for grøn energi blev skærpet, fortæller han.

Næste trin på karrierestigen tog han, da han søgte og fik ansættelse hos Tesla Motors Danmark og flyttede til København. Her begyndte for alvor hans karriere som sælger - endda som super-sælger.

- Hvis jeg ikke var klar over det før, så fandt jeg nu ud af, at det der med at sælge, det er jeg ganske god til, lyder det fra Martin Moos, som har noget at have det i, for i de følgende måneder hos Tesla lå han så godt som altid i top 3 på sælger-listen i Danmark og top-5 i Europa.

-I kvartalet juli-september i år endte jeg helt i top og blev jeg den bedste sælger i verden, fortæller han.

Som et resultat af kåringen blev han inviteret over til Tesla Motors i Fremont i Californien USA, hvor han bl.a. fik hilst på selskabets stifter, Elon Musk.

-Han er virkelig en inspirerende mand, som man godt kan kalde for vor tids Thomas Edison, fortæller Martin Moos.

Afgiften tæller

Uden at forklejne sin indsats, så indrømmer han dog, at elbilers fritagelse for afgift i Danmark, alt andet lige gør det lettere at sælge elbiler i Danmark.

-Afgiften ser dog ud til at stige pr. 1. januar, og derfor har vi her i slutningen af året haft rigtig travlt her hos Tesla i Bredgade. For rigtig mange vil gerne sikre sig en Tesla, inden den går hen og bliver markant dyrere, siger han.

Indtil nu har Martin Moos i halvandet år udnyttet sit salgs-gen og sine talegaver i København, og her bliver han nok også boende en rum tid endnu, for kæresten er så småt gået i gang med en videregående uddannelse.

-Jeg har dog stadig en drøm om at starte noget op for mig selv, og om at komme udenlands igen. Men jeg har ikke travlt, for jobbet som sælger har stadig masser af udfordringer," siger Martin Moos, som nu med spænding ser frem til, hvor på Teslas sælgerliste han står, når året er omme, og hele årets salg gøres op. Det ser ud til godt at kunne ende med en placering helt i top - igen.

Artiklen er skrevet af Lokalavisen Sønderborg og bragt i årets ProjectZero avis 2015.

Martin blev kåret som nr. to i kapløbet om at blive Teslas bedste sælger på verdensplan.



TESLA AUTO

Model S skaber en sikker zone omkring bilen, som kan opdage objekter på op til 160 m. Model S har 360-graders sensor og kan reagere på objekter i alle retninger.

160 m
Fjernvidde, totalt

360°
Sensorområde



Louise Johnsen
louise.johnsen@projectzero.dk (mailto:louise.johnsen@projectzero.dk)

TemplateTags() in code (Designs/ProjectZero/_parsed/pdf.parsed.cshtml). Remove before going live...

ProjectZero | Alston 2 | 6400 Sønderborg | tlf. 31 68 30 90 | post@projectzero.dk (mailto:post@projectzero.dk) | CVR 29 21 56 42