



intervju:

Sandra Andersson, rekryterare

Namn: Sandra Andersson

Bor: Habo (strax utanför Jönköping)

Familj: Man och tre barn (4, 6,5 och 8,5 år)

Jobb: Säljare, teamleader och rekryterare på House of Lola

Favoritdryck: Coca Cola light

Favoritglass: Piggelin

Hur kom du i kontakt med House of Lola?

Jag var bjuden på en visning till en mamma på barnens förskola. Jag hade aldrig hört talas om märket eller sett några av House of Lolas kläder innan jag kom dit, jag visste inte ens att det fanns vuxenkläder utan trodde det endast var barnplagg... När jag väl var där så tyckte jag verkligen om kläderna! Mitt första köp blev Copenhagen coat och Diamond pants, de använder jag än idag . På visningen träffade jag den superduktiga säljaren Josefin. Vi började prata och några dagar senare var det klart att jag skulle bli säljare för House of Lola.

”...några dagar senare var det klart att jag skulle bli säljare för House of Lola”

När började du arbeta hos oss?

Våren 2013 var min första säsong. Jag var gravid med vår yngsta tjej och tänkte att detta är perfekt att syssla med lite extra när jag är hemma och är mammaledig. Det visade sig att det passade väldigt bra för mig och min familj att jag hade ett så flexibelt arbete samtidigt som jag hade vår yngsta tjej hemma. Efter några år fick jag fler arbetsuppgifter i företaget och sa upp mig från min tjänst som förskollärare.

Vad har du för arbetsuppgifter i företaget nu?

Jag arbetar fortfarande som säljare. Sedan 2015 arbetar jag även som teamleader där jag ingår i ett team av fantastiska tjejer som är kompetenta, drivna och engagerade. Tjejer som jag får äran att coacha, peppa och stötta i deras roll som säljare.

Nytt för i år är att jag även arbetar som rekryterare. Som rekryterare pratar jag med tjejer som är intresserade av att veta mer om hur det är att arbeta hos oss. Det är även mig nya säljare möter i samband med introduktionen när dom börjar arbeta på House of Lola. Under introduktionen går vi igenom våra olika system och de får tips och råd om hur de kan lägga upp sitt arbete som säljare.

Vad är det roligaste med ditt arbete som säljare?

På mina visningar... Jag har jättesvårt att ligga på och fråga tjejer ”bara sådär”. Har aldrig frågat någon som jag bara stöter på om hon vill vara värdinna... Har man den förmågan att våga det, så är det ju guld, men jag fixar det inte... Så jag säljer mig själv på visningarna – och gör det väldigt medvetet. Jag vill att de ska gilla mig och känna sig så pass trygga med mig att de sedan när de blir sugna på ha egen visning ser det som självklart att våga bjuda in mig till sitt vardagsrum och hem. När jag sedan har fått kontakt, så försöker jag så gott det går att få komma hem till den tjejen igen, såklart!

Vad är det roligaste med ditt arbete som rekryterare?

Att få prata med en mängd olika människor som har olika tankar om hur House of Lola kan bli en del av deras liv. Att få möjlighet att berätta om min egen resa och hur jag har valt att anpassa House of Lola till min vardag. Det är väldigt olika vilka tankar man kan ha om arbetet innan man börjar. Någon önskar ha säljandet för att få mer socialt umgänge, någon vill gå ner i tid på sitt ordinarie arbete och någon annan kanske vill tjäna ihop till den där drömresan för familjen varje år... House of Lola tar helt enkelt olika plats i olika människors liv.

Det är också fantastisk roligt att få följa de nya säljarna när de börjar hos oss och se hur de gör House of Lola till sin egen grej!

”...någon vill gå ner i tid på sitt ordinarie arbete och någon annan kanske vill tjäna ihop till den där drömresan för familjen varje år... House of Lola tar helt enkelt olika plats i olika människors liv.”

Hur går det till när någon börjar arbeta som säljare på House of Lola?

Det första du gör är att ta kontakt med House of Lola. Detta gör du genom att antingen ansöka på hemsidan, skicka in en intresseanmälan eller genom att maila till mig direkt. Efter att du har tagit kontakt så ringer jag upp dig. Under det samtalet får du möjlighet att ställa frågor och jag kommer att berätta för dig om House of Lola och hur det fungerar att arbeta som säljare hos oss. Vi kommer att prata om provkollektionen, visningar, värdinnor och mycket mer.

Om du börjar arbeta säljare hos oss kommer vi att ha en introduktion där vi går igenom våra olika system, pratar kring hur du kan lägga upp dina visningar och du får tips och råd som du kan ta med dig inför din start som säljare.

Efter introduktionen får du kontakt med din teamleader. Detta är en erfaren och engagerad tjej som kommer finns där för dig under hela tiden du arbetar som säljare hos oss. Du får också kontakt med dina teamkollegor, tjejer som man kan bl.a. fråga, prata, diskutera och skratta tillsammans med. Som säljare så har du alltid din teamleader, dina kollegor, mig som rekryterare och en säljsupport som finns där för dig om du behöver hjälp med något. Man behöver med andra ord aldrig känna sig ensam som säljare hos oss på House of Lola!

Vad skulle du säga till någon som funderar på hur det är att arbeta som säljare på House of Lola?

Hör av dig så att du får veta mer! Det kan vara svårt att fatta ett beslut om något som du inte vet förutsättningarna för och jag berättar gärna mer om hur det är att vara säljare på House of Lola :)

5 snabba till Sandra:

Film	Tv-serie
Vår	Höst
Sushi	Grytstek
Byxor	Kjol
Soffan	Träningspass

Tack Sandra för att du ville berätta mer om dig och om ditt arbete!



Nyfiken på att veta mer om hur det fungerar att arbeta som säljare hos oss?

Hör av dig till Sandra, Sandra.andersson@houseoflola.se, så berättar hon mer!