

Är du säljare med stort **S** och vill du vara självständig?

Då har du nu möjlighet att bli partner i absi.

absi gör det möjligt för företag att betala sina inköp och investeringar med egna varor och tjänster. De flesta företag kan se fördelarna i att utnyttja sin lediga kapacitet till att helt eller delvis betala sina inköp. Det är ju ganska intressant för t. ex. en restaurang, att kunna betala det nya köket genom att servera ytterligare måltider till normalt pris, i stället för att betala kontant för inköpet. absi har utvecklat system för att göra det lika enkelt, säkert och effektivt att använda denna handelsform som det är att handla på normalt vis.

absi har haft stor framgång i Danmark under 5 år, och började i Sverige den 1/1 2009 med förvärvet av Barterbolaget HK i Stockholm. I Danmark är vi 11 anställda och absi har genererat en merförsäljning på över 500.000.000 SEK till sina danska medlemmar sedan starten. absi är också aktiva i Lettland, och kommer att finnas i flera länder 2010. absis ägarkrets är mycket solid, och består av Syrelseordförande Harald Nielsen, VD Peter Kisbye samt två danska investeringsföretag, Olai Invest och St. Frederikslund Holding.

Organiserade multilateralt motköp härstammar från Schweiz, där man år 1934 startade företaget Wir (www.wir.ch) som i dag har 65.000 företag som medlemmar. Disse handelssystemer har också en stor framgång i många andra länder, bl. a. Belgien (www.res.be) och Island (www.barter.is) som absi har ett nära samarbete med.

absi skall expandera i Sverige var vi redan har 190 medlemmar, primärt i Stockholmsområdet, och vi söker därför nya partners till

Stockholm, city	Opereras av absi
Stockholm	ÖPPET
Mälardalen (Uppsala län, Västmanlands län, Örebro län och Södermanlands län)	ÖPPET
Norrland (Norrbotten, Västerbotten, Västernorrland och Jämtlands län)	ÖPPET
Mellansverige (Gävleborg, Dalarna och Värmlands län)	ÖPPET
Västra Götaland	ÖPPET
Skåne	ÖPPET
Östergötland+Jönköping	ÖPPET
Kalmar, Kronoberg, Blekinge och Hallands län	ÖPPET

Detta söker vi:

Du måste vara biten av försäljning

Efter en grundlig utbildning, kommer du att få en mycket självständig vardag, präglad av frihet under ansvar.

Din primära uppgift blir att sälja medlemskap i absi til företag i ditt län. Det förväntas därför att du tänker kreativt, konstruktivt och ser nya möjligheter för att lösa kundernas behov. Det är ett krav att du bor i det län du arbetar i. Din utbildningsbakgrund eller ålder är inte avgörande, det viktigaste för oss är att du kan generera goda resultat till ömsesidig glädje. Du är en utåttriktad och förtroendeingivande person som gillar utmaningar. Erfarenheter från business to business försäljning är en fördel men inte ett krav. Som person är du självgående, individualist och inte minst SÄLJARE.

absi erbjuder

Du erbjuds att bli partner i ett spännande företag där det finns både kort- och långsiktiga möjligheter till en attraktiva förtjänst. Som partner har du ensamrätt till absis affärsidé i ditt distrikt och du har naturligtvis fullt stöd från absi för utbildning, utbyte av kunskap, IT-system, marknadsföring och mycket mer. Vår partner-modell ger dig stor frihet, likväl som den ställer krav på att du har framgång i ditt distrikt.

Som partner kommer du att driva ditt eget företag. Du har ett samarbetsavtal med absi och förvärvar ensamrätten i det eller de län som du är intresserad av. Dina inkomster baseras på tre faktorer: nya medlemmar, medlemmarnas löpande avgifter samt provision på de affärer dina medlemmar gör. Är du en bra säljare, du har alla möjligheter att göra detta till ett mycket attraktivt företag. Du måste vara initiativrik, uthållig och ha ordnad ekonomi för att komma i fråga som partner. Det krävs ett visst startkapital som absi kan erbjuda att medfinansiera för rätt sökande.

Du är välkommen att kontakta VD Peter Kisbye på tel: 0045 21 28 69 60 eller pki@absi.dk om du vill ha mer information och eventuellt boka ett möte.

Om vi har väckt ditt intresse, ombedes du att skicka ansökan, meritförteckning med tillhörande dokumentation och vilka län du har intresse för till:

absi A/S

Gl. Kongevej 123
DK-1850 Frederiksberg C.
DANMARK
Att. Peter Kisbye
pki@absi.dk
0045 21 28 69 60

www.absi.se
www.absi.dk
www.absi.eu
www.absi.lv