



Министарство просвете,
науке и технолошког развоја

SMART
START

РЕПУБЛИКА СРБИЈА
ФОНД ЗА
ИНОВАЦИОНУ
ДЕЛАТНОСТ



KATRIN KIVISELG

ПАРТНЕР У *NORTHSTAR CONSULTING GROUP*



Katrin Kiviselg је партнер у *NorthStar Consulting Group*. Она помаже у повећању продаје за Стартапове и технолошке компаније, ради на унапређивању интерних и екстерних комуникацијских процеса, менаџмента продаје и лидерских вештина. Неки од њених клијената су: *Montonio (FinTech)*; *Recruitlab* и *VideoCV.io (HR)*; *eAgronom (AgriTech)*; она такође блиско сарађује са појединим VC Фондовима (*Superangel*) и *Startup Accelerators (Startup Wiseguys)*.

Katrin има 15 година искуства у директној продаји, као и више од 10 година искуства у регрутовању, обучавању и тренингу продајних тимова. Тренирала је и обучавала људе у продаји у Канади, Аустралији, Русији, Литванији, Естонији.

Она је била директор продаје за светски модни бренд *LGFG Fashion House*. Пре него што је унапређена у директора продаје допринела је да *LGFG Fashion House* дође у Европу - почевши од Париза, затим отварајући тржиште Брисела, Амстердама, Луксембурга, и тренирајући људе за Осло, Штокхолм, Хелсинки, Швајцарску, Москву и друга тржишта. Организовала је више међународних продајних семинара у Естонији и Великој Британији.

Њена интересовања су: помагање *B2B* стартапима (не у продаји предузећа), помагање у откривању комуникације у продаји, регрутовање људи у продаји, постављање/прилагођавање *KPI*-ова у продаји.

Linkedin: <https://ee.linkedin.com/in/katrinkiviselg>

KATRIN KIVISELG

PARTNER IN *NORTHSTAR CONSULTING GROUP*



Katrin Kiviselg is a partner in NorthStar Consulting Group. She helps scale sales for Start-Ups and technology companies, improve internal and external communication processes, sales management and leadership skills. Some examples of her clients are AdCash (Advertising Company); Montonio (FinTech); Recruitlab and VideoCV.io (HR); eAgronom (AgriTech); also she is working closely with some VC Funds (Superangel) and Startup Accelerators (Startup Wiseguys).

Katrin has 15 years of direct selling experience, also has a 10+ year experience in recruiting, coaching and training sales teams. She has trained and coached sales people in Canada, Australia, Russia, Lithuania, Estonia.

She was a Chief Sales Officer (CSO) for a worldwide fashion brand LGFG Fashion House. Before she was promoted to be a CSO, she helped LGFG Fashion House to establish its presence in Europe – starting from Paris, then opening Brussels, Amsterdam, Luxembourg markets and also training people for Oslo, Stockholm, Helsinki, Switzerland, Moscow and other markets. She has organized multiple international sales seminars in Estonia and UK.

Her interests lies in helping B2B startups (not enterprise selling), helping figure out sales communication, recruiting sales people, setting/adjusting sales KPI-s.

Linkedin: <https://ee.linkedin.com/in/katrinkiviselg>