

”

Sällma hjälpte oss att få fart på försäljningen. Närmare bestämt, de fick oss att ta det stora steget från vision till verklighet.

Sällma levererade massor av kunskap och konkreta handlingsplaner. De gav oss helt enkelt de pusselbitar vi behövde för att få fart. Bland annat genomfördes ett antal workshops som verkligen flyttade saker framåt.

Utan input från Sällma hade det inte fungerat. Man kan inte ersätta konsulternas erfarenhet och metoder med egna påhitt. Det är som i orientering, man kan inte ersätta bristen på kompass med att springa fortare.

Resultatet blev över förväntan, vi fick de pusselbitar vi behövde för att lyckas. Vi är mycket nöjda.”



Robert Sporrang, Affärsområdeschef Eltel Networks Aviation & Security

ELTEL NETWORKS AVIATION & SECURITY'S SITUATION

Eltel Networks Aviation & Security är en fullserviceleverantör till bl.a. statliga myndigheter inom samhällskritisk infrastruktur. När Sällma kom i kontakt med Aviations ledning fanns en tydlig förväntan på tillväxt och krav på att skapa affärer. Det var angeläget att ytterligare utveckla affärsmässigt förhållningssätt på alla nivåer – ”att tänka affärer”. Samtidigt önskade man få metoder och tillvägagångssätt som stärkte ledarskapet och som gav ökad kraft för att omsätta strategier till handling.

VAD GJORDE SÄLLMA?

Efter att initialt ha gjort en omsorgsfull analys av nuläget tog Sällma fram ett upplägg som syftade till att genomföra en resurssnål insats för att utveckla ett tydligare och mer ansvarstagande ledarskap. Tanken var att detta skulle generera ökad lönsamhet och tillvarata de lokala krafterna i verksamheten. Det gjordes genom ett så kallat "train-the-trainer"-upplägg.

Inledningsvis genomförde Sällma ett affärsutvecklingsseminarium med ledningsgruppen som adresserade relevanta nyckelresultatområden, nödvändiga beteenden & attityder, drivare/värderingar och målstyrning. Detta gav förutsättningarna för hur det fortsatta konceptet med affärsutveckling skulle utvecklas.

Därefter designades ett "train-the-trainer"-upplägg och arbets- och stödmaterial togs fram. Ett urval av chefer utbildades i ett flerstegsprogram för att kunna rulla ut upplägget i organisationen. Utbildningen innehöll dels själva metodiken för affärsutveckling på lokal nivå, tekniker för facilitering av workshops, retorik, och förändringsledning. Parallellt skapades handlingsplaner för utrullning som följdes upp och arbetet anpassades för bästa möjliga utfall.

VAD BLEV RESULTATET?

Med hjälp av den framtagna verktygslådan kunde organisationen driva sin utveckling vidare. Utvalda chefer kände sig trygga med att rulla ut metodiken på 13 olika platser i landet och lyckades dessutom få till den lokala affärsutvecklingen med medarbetare väl. Centralt omhändertogs de initiativ som behövde gemensam styrning och lokalt genomfördes det som låg inom det lokala mandatet.

VI FÅR RÄTT SAKER ATT HÄNDA

Kontakta oss gärna för mer information om vad vi kan erbjuda dig och vilka förbättringar och förändringar ett samarbete kan innebära.

E-post: info@sallma.se

Telefon: 08-505 65 220