

”

Sällmas konsulter har ett personligt engagemang som både innefattar ett sunt ifrågasättande och stor entusiasm.

Det har nu återigen, precis som i tidigare bolag och uppdrag vi samverkat i (t.ex. Cibes Lift AB), blivit riktigt bra.

Det bara funkar!”



Johan Sandberg, VD Norra Redovisningshuset AB

JOHAN SANDBERGS SITUATION

Johan Sandberg har, utifrån sina vd-roller i olika bolag, anlitat Sällma under en lång följd av år. Gemensam nämnare har varit att det handlat om organisationer som behövt byggas upp och i vissa fall också ”renoveras”.

Oavsett vilket bolag det gällt finns det – menar Sandberg – två grundläggande elementa som behöver vara på plats, nämligen en bärande affärsidé och motiverade medarbetare. Och viktigast av allt är medarbetarna.



VAD GJORDE SÄLLMA?

Sällma har över tid gjort olika skräddarsydda insatser för att stärka medarbetarna inom främst tre områden:

- Kommunikation, internt och externt
- Säljtränning för säljare men även ickesäljare
- Ledarskap på grupp- och individnivå

Mestadels har insatserna varit i form av flerstegsprogram/processer på temat "från tekniker till säljare" eller i den nuvarande verksamheten "från ekonom till rådgivare". Det har bl a handlat om att få hela organisationen att fatta att man faktiskt lever av kunderna och att få en påtagligt ökad förståelse för hur olika människor fungerar. Och på kuppen har man fått ett gemensamt språk. Det handlar om att många medarbetare ska genomgå en stor transformering på relativt kort tid.

VAD BLEV RESULTATET?

Genom Sällmas insatser gick medarbetarna från att "endast vara duktiga specialister" till att bli en av dom viktigaste säljfunktionerna, genom att fråga efter merarbete och hantera kunderna ur ett kund- och säljperspektiv istället för ett teknik- och problemperspektiv.

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