

Posten Norden – både utvecklande och utmanande

Mikael Hodos arbetar som säljare på Posten Norden i Malmö. Kontoret ligger i Postterminalen belägen vid Oljehamnen. På kontoret finns fältförsäljning för Skåne samt företagskundtjänst för hela Sverige.

Väl uppe på fjärde våningen av Posten Nordens Malmökontor möts Mikael av ett glatt god morgon. Han byter några ord innan morgonmötet med en av direktreklamspecialisterna som ingår i teamet. Det är ett informellt möte där dagens aktiviteter och utmaningar diskuteras.

– Att börja dagen med ett planeringsmöte skapar förutsättningar för och bidrar till att vi kan lyckas bättre med de uppgifter som vi står inför. Vi försöker alltid hitta de bästa lösningarna för våra kunder. Ett planeringsmöte är just ett av de tillfällen då vi får möjlighet att gemensamt göra det. Vår strävan är att våra kunder ska uppfatta oss mer som en långsiktig partner än som en tillfällig leverantör.

Att vara kundansvarig säljare på Posten Nordens största affärsområde innebär ansvar för ett antal nyckelkunder med olika behov och förutsättningar. Mikael's kunder finns i Skåne inom olika branscher.

– Att svara för kunder verksamma inom olika branscher, både inom och utanför Sveriges gränser, ställer höga krav på mig personligen som deras "rådgivare" och Posten Norden som partner.

Mikael och en kollega som är specialist på



Mikael Hodos

TITEL: säljare.

UTBILDNING: gymnasiekompetens och arbetslivserfarenhet.

BAKGRUND: Har arbetat som säljare inom it-branschen, framför allt i Danmark. Ville pröva något helt nytt och sökte sig till Posten Norden.

ska lyckas med sitt budskap och erbjudande till sina kunder. Det gäller att sätta sig in i kundens processer, affärer och behov för att sedan hitta de bästa lösningarna.

Utän det mänskliga mötet blir det svårt.

Ett kundmöte är resultatet av långt och noggrant förarbete. Mikael och hans kollegor arbetar hårt med att bygga upp ett förtroende och för att kunden ska se Posten Norden som

OM POSTEN NORDEN

Posten Norden har bildats genom samgåendet mellan Post Danmark A/S och Posten AB. Koncernen erbjuder kommunikations- och logistiklösningar till, från och inom Norden och kommer att ha en omsättning på cirka 45 miljarder SEK och drygt 50 000 medarbetare. Verksamheten bedrivs inom affärsområdena Breve Danmark, Meddelande Sverige, Logistik och Informationslogistik. Moderbolaget är ett svenskt publikt bolag och huvudkontoret ligger i Solna. Läs mer om Posten Norden på www.postennorden.com
ANTAL ANSTÄLLDA: drygt 50 000.
ANSTÄLLDAS BAKGRUND: teknik, logistik, juridik, ekonomi, hr och it.

en rådgivande partner. Säljteamet består alltid av säljare och specialister med olika typer av spetskompetens. Tillsammans har de erfarenhet och kunskap för att bemöta kundens förväntningar på alla nivåer.

En av Mikael's viktigaste uppgifter är att vårda och utveckla relationen med kunderna. Det är en del av arbetet som Mikael har stort fokus på och uppskattar mycket. ●

”Döm inte ut något på förhand och fundera över vad du verkligen vill göra. Gör din hemläxa och hitta möjligheterna som passar dig.”

direktreklam diskuterar och planerar ett kommande kundmöte för att skapa en gemensam bild av kundens behov. Ett av de behov som kunden gett uttryck för är att få mer kunskap om Posten Nordens erbjudanden kring direktreklam.

– För att tillmötesgå våra kunder tar vi fram skraddarsydda lösningar och då är en specialist ofta en förutsättning. Att vi är två med olika typer av spetskompetens som besöker kunden bidrar till att vi, på ett mer kreativt och effektivt sätt, kan hitta och föreslå lösningar. Smart kommunikation är avgörande för att våra kunder

www.postennorden.com