

PUSH & PULL MARKNADSKONCEPT GÖTHES INDUSTRIBESLAG AB (GIB)

Som ett resultat av GIBs nyligen genomförda omorganisering, med många nyanställda, har resurser frigjorts och omfördelats. Syftet är att få ett effektivare arbetssätt med existerande produktportfölj likväl som ytterliggare fokus mot nya produkter och agenturer. Ett arbetssätt vi har valt att kalla "Push & Pull koncept". Vår målsättning är att hela tiden erbjuda våra affärspartners kunskap, funktion, innovation tillika mervärde oavsett ny- eller existerande produkt.

Som ett led i ovan ändringar har nyckelfunktioner delats ut på följande personer:

- **Stefan Adolfsson** – Affärsutveckling, KAM försäljning, Utbildningssammordnare med fokus på dörrstyrning, teknik och regelverk.
Stefan har sedan tidigare en gedigen branschfarenhet från Safeteam och Dorma. På Dorma har Stefan haft olika befattningar under 8 år. Huvudsakligen har han arbetat med dörr-automatik och utbildning. *(Push & Pull)*.

Stefan når ni på: 010 - 483 40 49, 070 - 313 48 17, stefan.adolfsson@gothes.se

- **Tomas Fredgren** – Affärsutvecklare OEM, Fasadindustrin & Dörrproducenter.
Sedan 10 år tillbaka har Tomas varit anställd på CDVI Sweden AB. Hans sista uppdrag på CDVI var som Operativ chef Norden. För GIB kommer Tomas att huvudsakligen fokusera på existerande produkter. *(Pull)*.

Tomas når ni på: 010-483 40 45, 070-313 48 98, tomas.fredgren@gothes.se

- **Thomas Larson** – Affärsutvecklare OEM, Trä- & Dörrproducenter.
Thomas kom först i kontakt med beslag 2013 när han fick anställning hos Industribeslag Sjögren AB. Dessförinnan arbetade han många år som försäljningsansvarig för ett svenskt medicinföretag. För GIB kommer Thomas huvudsakligen att fokusera på existerande produkter. *(Pull)*.

Thomas når ni på: +4610-483 40 27, +4670-983 99 89, thomas.larson@gothes.se

- **Per Yman** – Affärsutvecklare Produkter, Sortiment och Försäljning.
Per har en lång erfarenhet vad gäller dörr- och fönsterbeslag. Han har bl. a. varit anställd på AM De Jong, Tormax och senast dormakaba där han hade/har rollen som Affärsområdeschef Industri samt Försäljningschef. För GIB kommer Per huvudsakligen att fokusera på nya produkter och agenturer. *(Push)*.

Per börjar hos GIB den 1 december. Hans kontaktuppgifter kommer att bli +46703134801, per.yman@gothes.se

- **Bo Löfgren** – Inköp- & avtalsansvarig.
Bo, som startade sin anställning 1983, har djup insyn och bra förståelse i hur flödena samt mervärdeshöjande service fungerar i och runtomkring GIB. På senare år har Bo huvudsakligen arbetat med inköp, avtal och till viss del nya produkter.

Bo når ni på: +4610-483 40 12, +4670-313 48 09, bo.lofgren@gothes.se

Den nya marknad- och säljorganisation kommer att utgå från följande värdegrund:

1. Våra produkter och tjänster i all ära - men det är våra medarbetare som skapar och utvecklar våra mervärden och affär.
2. Tillväxt genom Produktinnovation. (Push agenturer och funktioner, fokus på kundanpassade produktlösningar och tjänster).
3. Tillväxt genom Tjänsteinnovation. (Utbildning, rådgivning, regelverk, projektering och konsultering samt smart logistik).
4. Tillväxt genom en stabil värdegrund. (Kompetens, förtroende, vilja, professionella, engagemang, inspiration, innovativa, tillgängliga, servicefokus och ärlighet).

I samband med omorganiseringen och flytt till nya lokaler i Göteborg byter vi också affärssystem. Nya IT-plattformar ska komplettera för framtida fokusområden inom utveckling av web shop, EDI lösningar, konfigurator m.m.

Vi på GIB hoppas att du som affärspartner vill vara med på vår framtidsresa av digitala plattformar och mycket annat. Vi ber samtidigt om förståelse för om dagliga rutiner påverkas under pågående implementeringsarbete av organisation och affärssystem.

Har du några frågor vänligen kontakta mig, Patrik alternativt Stefan, Thomas, Tomas, Per eller Bo.

Med vänliga hälsningar,

Patrik Östlund
Göthes Industribeslag AB
Plats- & kommunikationsansvarig Göteborg

Tel: +46 10 483 40 44

Mobile: +46 70 313 48 20

E-post: patrik.ostlund@gothes.se