



Stemningen er på topp på salgssavdelingen i Konica Minolta, f.v. Werner Jacobsen, salgssjef James Persson, Karl Erik Snarheim og Torgeir Hanstveit.

Vi fargelegger Haugalandet

Konica Minolta har en sterk forankring her i Haugesund, men med en solid grunnmur i Japan. Og det er det sterke fundamentet og de fargerike- og entusiastiske ansatte som er grunnlaget for deres suksess.

Konica Minolta selger multifunksjonsmaskiner. Dette vil si maskiner som kopierer, printere, skanner og faxer. I tillegg leverer de også post og papirbehandling. Men vel så viktig, oppfølging og kursing av kunden, programvareløsninger for dokumentflyt, service og vedlikehold av maskiner. Regiondirektør, Tom Ivar Omdahl og salgssjef, James Persson setter stor fokus på kundene, men også like viktig, de ansatte.

Fargerike og entusiastiske kollegaer

- Ved ansettelse av nye medarbeidere har vi valgt fargerike personer med den riktige innstillingen, som kan ha det gøy på jobb. Det er lettere å ha opplæring på produktene, enn å endre personligheten deres. Våre medarbeidere får grundig opplæring når de blir ansatt. Alle som jobber i Konica Minolta er i tett kontakt med kunder og er dermed med på å forme deres bilde av oss som bedrift, forteller Persson.

- Det er en målsetting hos oss at kunden skal ha en kontaktperson å forholde seg til, noe som gjør at kommunikasjon og samarbeid går mye lettere, men vi jobber som et team, og lar ikke kunden vente om kontaktpersonen ikke er til stedet.

“ Vi har fått god oppfølging, og de er på plass så fort vi trenger dem. Når vi har hatt problemer har de tatt tak i problemstillingen og ryddet opp. ”

Jan Jørgensen, daglig leder av Sapio

Tett forhold til kundene
- Vi er selsvagt avhenging av kundene våre, og bruker derfor mye tid vår på å bli bedre kjent med dem og deres behov, forteller regiondirektør Omdahl.

For at de skal bli fornøyd, er det vesentlig at de får et produkt som er tilpasset bedriftens behov og at de kan utnytte produktet maksimalt. Opplæring er derfor en vesentlig del av arbeidsoppgavene til de ansatte hos Konica Minolta.

For å bli bedre kjent med kundene holder Konica Minolta forskjellige arrangementer i løpet av året. Arrangementene varierer fra å være faglige til mer sosiale, og en kombinasjon av begge deler. Sildajazztreffet, Konica Minolta Køppen og Næringslivsmessen, er noen av arrangementene.



Regiondirektør, Tom Ivar Omdahl.

“ Gutta er pliktoppfyllende og servicen kommer når vi trenger den. De er også utrolig flinke å skape engasjement rundt kampene og for andre potensielle sponsorer. ”
Eirik Opedal, daglig leder av FK Haugesund

- Målsettingen for slike arrangementer er å få et nært forhold til våre kunder, løfte kunnskapen deres, og å få muligheten til å presentere nye og mer kostnadseffektive løsninger for bedriftene, forklarer Persson. - Våre kunder er også våre ambassadører, og det er derfor viktig at de er fornøyd med oss og våre produkter, legger han til.

“ De er flinke å komme med konstruktive og kostnadseffektive løsninger for vår bedrift, noe vi setter stor pris på. ”
Kurt Eskevik, daglig leder av Møller Bil

Forsker, utvikler og selger

Konica Minolta er både dominerende og unik i sitt felt her i distriktet. Med sin visjon; Vi fargelegger Norge har de farge som sitt satsingsområde og investerer store beløp i forskning og utvikling for å bli best i verden. Konica Minolta skal være det firmaet som samlet selger mest fargemaskiner innenfor det adresserbare markedet.

➤ Dette er Konica Minolta

- Et verdensomspennende selskap med røtter i Japan.
- Selger flest fargemaskiner på Haugalandet
- Vært i Haugesund i mer enn 20 år
- 12 ansatte lokalt.
- Noen av Konica Minolta sine lokale nettverk er; Haugesund Sentrum, Sponsorlauget til Fk Haugesund, HIN og Markedsforeningen..



KONICA MINOLTA

Karmsundgt. 178, 5527 Haugesund
Tlf: 09400
www.konicaminolta.no