



”Business as usual”

Vi pratar med Fredrik Malm under en ovanligt vanlig vardag i annorlunda tider

Under rådande Pandemi ser arbetsdagen inte riktigt ut som vanligt för Europrofils tekniska säljare Fredrik Malm. Men med hjälp av dagens datoriserade vardag rullar vardagen på och kundmöten bokas på löpande band. Vi ringer upp Fredrik på telefon och ber honom berätta lite om sig själv.

Fredrik Malm är 38 år och bor i Bjärred en 10 km väster om Lund. Han började som teknisk säljare på Europrofil 2016. Byggbranschen är inget nytt för Fredrik. Han gick byggprogrammet och jobbade 8 år som snickare innan han blev erbjuden att följa med en arbetskamrat till ett nytt företag, denna gång som arbetsledare. I sin roll som arbetsledare för ett företag som i huvudsak utförde försäkringsåtaganden som tex återställning efter vattenskada, inbrott och skadegörelse skaffade han sig mycket erfarenhet och insikt om hur viktig kundkontakten är. Efter en tid som projektledare jobbade Fredrik som platschef för Paras Bygg där han ansvarade för både nyproduktion och renoveringsprojekt. I sin roll som teknisk säljare är Fredrik med långt innan någon beställning på varor inkommer till fabriken i Nora.

-Som teknisk säljare blir jag ofta kontaktat väldigt tidigt i projekteringsstadiet. Vi har ett högt anseende bland kunderna som gärna vill ha med oss från start. Det gillar jag, för då får vi verkligen chansen att göra ”rätt” från början.

Vad är skillnaden då mellan en säljare och en teknisk säljare?

-Det innebär att vi är även är rådgivande gällande själva konstruktionen, inte bara säljer en produkt. Vår konstruktör Tobias Nygren är mer och gör beräkningar och ger förslag på effektivare lösningar och säkrare konstruktioner.

Vad är det främst ni ger råd om?

-Det handlar mycket om att effektivisera moment och att vi säkerställer att våra lösningar används på rätt sätt. I grund och botten handlar det mycket om att minska moment för hantverkaren som faktiskt utför arbetet. På större projekt är detta en otrolig kostnadsbesparing. Varje moment vi kan få bort som tar tid sparar otroligt mycket på sista raden.

Rent konkret, vad ger ni för råd?

-Det beror så klart på vad det är för kund. Många av våra kunder är otroligt duktiga och har bra koll, men det vi ger råd om är ofta kopplat till våra unika lösningar där vi sitter på expertisen och kan vägleda hur de används på bästa sätt.

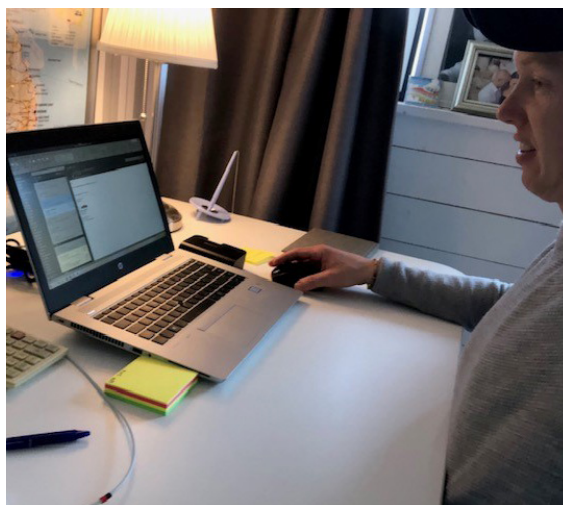


För innervägg handlar det oftast om ljud- och höjdberäkningar. Och för yttervägg handlar det mycket om last- och vinberäkningar. Vi sitter ju på all data och kunskap om våra egna produkter och därför blir det ett väldigt bra resultat när våra konstruktörer jobbar tillsammans med kunden.

- Jag upplever att vi sällan hamnar i prisdiskussioner eftersom vi levererar mer än "bara" produkter.

Hur ser din jobbsituation ut nu under rådande situation?

- Jo, det fungerar väldigt bra måste jag säga. I stort sätt alla möten jag haft och har inplanerade blir av enligt plan. Det är bara lite mer barnskrik i bakgrunden än vanligt.



Europrofil införde tidigt åtgärder på arbetsplatsen när utbrottet av Corona slog till i Sverige. Fabriken har oförändrad produktionskapacitet och de som kunde jobba hemifrån stationerades på hemmakontoren.

Vardagen fylls av videokonferenser och telefonsamtal.

- Det är alltid trevligt att träffa kunder på plats i verkliga livet. Men man inser att vi faktiskt kan lösa otroligt mycket tack vare våra digitaliserade arbetsplatser. Jag tror faktiskt att vi på sikt kommer se mer av den här typen av digitala möten, även när den här pandemin är över, just för att det är smidigt och effektivt säger Fredrik.

Märker du någon förändring mot tidigare?

- Det kommer mer mail än tidigare, förmodligen på att många har delar av familjen hemma och att man kanske inte vill ta så många samtal. Sen har jag också märkt att man är mer proaktiv, att man är ute i god tid.

Vad ser du framför dig närmsta tiden?

- Som alla andra så vill jag så klart att vi ska återgå till det normala. Men för mig är det inte så stor skillnad i arbetet måste jag säga. Det är "business as usual" på många sätt.

Just nu söker Europrofil en distriktssäljare, läs mer på Europrofil.se.