

Armatec ser till att behålla kompetensen i företaget

Under våren har Armatec tagit tillvara på kompetensen i sälorganisationen och gett sina medarbetare nya utmaningar. En förändring är att Jonas Andersson, Mats Nilsson och Nedjad Husic fått nya kundsegment att representera.

Jonas Andersson har tidigare arbetat som Key Account Manager för pumpar men arbetar nu som Teknisk Säljare mot industrikunderna i väst. Placerad på Armatecs huvudkontor i Mölndal kommer Jonas att vara en tillgång till säljteamet med sin spetskompetens inom Pumpteknik.

Mats Nilsson har lång erfarenhet från industribranschen som han tar med sig in i rollen som Teknisk Säljare mot entreprenad. Mats är placerad i Malmö och kommer att bidra med ett helhetsperspektiv för att lösa de tekniska utmaningarna som våra kunder i södra Sverige möter.

Nedjad Husic byter också marknad. Från att ha arbetat som Teknisk Säljare mot entreprenad i norr har han nu gått över till industrisidan. Nedjad är placerad på kontoret i Stockholm och kvarstår som Armatecs kontakt mot energibolagen.

- Syftet med förändringen är att bredda vår kompetens för att bättre kunna möta våra kunders förväntningar. Tillgänglighet är också en viktig fråga för oss och att ha fler medarbetare med bredare kunskap är ett steg i rätt riktning, säger Berndt Öjersborn, Produkt- och Marknadschef på Armatec.

För mer information, vänligen kontakta:

Berndt Öjersborn
Marknads- & Produktchef
Tel.: +46 31 890 144
Email: berndt.ojersborn@armatec.se

Armatec AB är ett kunskapsföretag som utvecklar kundanpassade koncept för vatten, värme, kyla och process i Norden. Armatec ägs av Ernströmgruppen och är en nordisk koncern med huvudkontor i Sverige och dotterbolag i Danmark, Norge och Finland. Vi omsätter 450 MSEK i Sverige och är 130 anställda, varav 60 vid vårt huvudkontor i Göteborg. Armatec bildades 2003 men har mer än 60 års erfarenhet av branschen och representerar starka varumärken såsom Alfa Laval, Bernard Controls, Flowserve och LESER på den nordiska marknaden.

Ernströmgruppen AB är ett privatägt, industriellt konglomerat som utvecklar och förvärvar välskötta företag inom teknikhandel och industri. Affärsmodellen bygger på att kombinera det bästa med småföretagandets entreprenörsanda och det stora företags styrkor såsom stabilitet, struktur och erfarenhetsutbyte. I företagsgruppen ingår 25 nischbolag såsom Armatec, Armaturjonsson, Erab, Mec-Con, SGP Armatec AS, Retherm Krüge Piping Systems, REC Indovent, CM Hammar, Polyform, m.fl. Företagsnätverket, som 2017 för femte året i rad nådde all-time-high resultat, omsätter ca 1,8 miljarder kronor och har över 650 anställda i Norden och Baltikum.