

OPERATIONAL EXCELLENCE

intervju med verkställande direktör

Patrik Pedersen

Vilka utmaningar i Er verksamhet fick Er att söka extern hjälp?

- Stora skillnader i kunskap om Excell.
- Förbättringsmål som skall hanteras.

Hur kom Ni till att anlita Edupower och vad upplever Ni som mest attraktivt i vårt företag och våra tjänster?

- Hade redan tidigare lämnat frågan till Vasek men det hade inte lett till något konkret.
- Såg möjligheten när Edupower tog kontakt.

Tre ord som beskriver er erfarenhet av att jobba med Edupower, samt varför Ni skulle rekommendera oss för andra?

- Punktligt, Professionellt, Personligt.
- Kan nog rekommendera för andra.

Hurdana resultat har ni sett under vårt samarbetsprojekt eller efter det?

- De säljare som gjort en egen insats har lärt sig precis det som de behöver.
- De som behövde utbildning som mest vek tyvärr undan väldigt fort, nu vet jag vem som skall ha tvångsskolning.
- Jag har fått kunskaper som annars hade upptagit väldigt mycket fritid att lära mig själv.

Hurdana fördelar har Ni upplevt av att jobba med oss?

- Språket
- Materialet
- Stämningen i utbildningsgruppen

Fritt formulerad beskrivning av innehållet i samarbetsprojektet?

- Paketet innehöll det vi hade kommit överens om.

Personalens kommentarer från sessionerna med Er:

- *Försäljare: "Det som jag gjorde på en timme förut tar nu några minuter"*

Case study

Kund: **Oy Botnia Bolt Ab**

År: 2018

Scope: Kompetenshöjning för personalen genom Excel-skolning inom valda nyckelområden.

Oy Botnia Bolt Ab

Oy Botnia Bolt Ab är ett växande parti- och underleverantörsföretag.

Verksamheten inleddes i liten skala år 1992 och har på kort tid lyckats vinna såväl leverantörers som ett stort antal kunders förtroende. Sortimentet utgår alltid från kundernas behov, och den drivande faktorn i utvecklingen av utbudet.

Företaget tillverkar även skruv och andra kallstukade detaljer enligt ritning.

www.botniabolt.fi