



Varje vecka har Sjömarkens Isolering möten som ökar kunskapen i företaget.

# Måndagsmötena spetsar till företagets kunskapsbank

**Sjömarkens Isolerings måndagsmöten är heliga för företaget.**

**På mötena sporrar de anställda varandra att ta nya steg framåt samtidigt som inbjudna experter då och då kommer på besök och bidrar med ny, relevant kunskap.**

**– Måndagsmötena är mycket viktiga för oss, betonar säljansvarige Mattias Berggren.**

Måndagsmötena är inte på något vis en ny företeelse. De har så gott som alltid varit en betydelsefull del i Sjömarkens Isolerings fortsatta utveckling.

– Det är en helig stund. Man ska ha en väldigt god anledning för att inte komma. Måndagsmötet är något man ser fram emot. Det är den stunden på veckan som alla vi som är ute och tittar på jobb samlas och delar med oss av vad som hänt under förgåen-

de vecka och om nya saker som vi behöver bli duktigare på, säger Mattias Berggren.

Han förklarar varför måndagsmötena är så viktiga.

– De är en anledning till att vi kör dubbelt så många lastbilar som våra konkurrenter. Vi har stort fokus på det vi är duktiga på, så att totalupplevelsen av företaget blir att vi har bra kunskap och att arbetena blir bra utförda, säger han.

## **Förkovrar sig konstant**

Just kunskap är ett nyckelord på dessa möten.

– Vi förkovrar oss hela tiden för att på det sättet kunna lära våra kunder mer om lufttätethet, isolering och fukt. Det gäller att ta vara på alla möjligheter som finns bland kunderna. Vi vill bli ännu duktigare på det vi får frågor om, säger Mattias Berggren.

För att de alltid ska sträva efter att bli bättre och ligga i framkant bjuder de in personer som är experter inom särskilda områden där Sjömarkens Isolering vill gå framåt ytterligare.

– Vi försöker att ha med en expert i alla fall en gång i månaden, säger företagets säljansvarige.

## **Stort engagemang**

Just den här måndagen diskuteras lufttätethet. Alla på mötet, oavsett befattning, tar för sig, ställer

frågor och bidrar med kunskaper.

Syftet är att utvecklas och aktivt arbeta med att utöka var och ens kunskapsbank för att vägleda kunderna till bättre kvalitet.

– På ett sätt kan man se det som att vi tvingar fram kunskap hos alla. Man ser ett resultat av det till slut. Kan vi hitta fler sätt att spruta lösull på och underlätta för kunderna så att de slipper isolera för hand så vill vi visa det. Vi vet att kunderna sparar mycket tid på att anlita oss, säger Mattias Berggren.

– Då de vet att vi har kunskapen blir vi en självklar partner för kunderna att ringa. Det är skönt för dem att ha oss som bollplank. Och det behöver inte handla om isolering. Det kan handla om helt andra saker, säger han.