



# Olliver vill utveckla kundkontakten

**Från isoleringsinstallatör till säljare. Olliver Tagesson kommer använda sin stora praktiska isoleringskompetens i en ny roll.**

**– Det är jättespännande att jobba med kundkontakten. Jag strävar alltid efter att göra kunder nöjda, säger 24-åringen.**

I ungefär fem år var han isoleringsinstallatör på Sjömarkens Isolering. Sedan den 1 mars 2018 är det ändring på det. När säljtjänsten i Bohuslän blev ledig anmälde han sitt intresse och fick jobbet.

– Jag vet hur det fungerar på fältet och har alltid velat prova på säljrollen. Det är spännande att jobba i samma företag men med något nytt. Det är samma grej, fast ändå inte, säger Olliver Tagesson.

På Sjömarkens Isolering är säljarna kontaktpersoner för kunden. Kulturen på företaget är sådan att information och kunskap hela tiden förs mellan kontaktpersonerna och isoleringsinstallatörerna och tvärtom. Det gör att installatörerna har kundens behov i fokus i det dagliga arbetet, liksom kontaktpersonerna har bred kunskap om vilka de bästa förutsättningarna för att isolera enskilda projekt är.

Därmed är också steget att gå mellan olika roller på företaget inte så stort som i många andra företag. Det finns inget vi och dem mellan sälj och produktion.

Olliver Tagesson kan inte nog betona hur viktig kundkontakten är.

– Det är det som det hela byg-

ger på. Jag ska ha så bra kontakt som möjligt med kunderna, bemöta deras önskemål och leverera produkten. Hela processen ska bli så bra som de önskar. Så tänkte jag som isoleringsinstallatör också, säger han.

– Vi ska vara aktiva med att visa att vi är duktiga på marknaden, levererar på ett bra sätt och gör bra jobb. Det ska alltid pratas positivt om oss, säger han.

## Spriker trygghet

Olliver Tagesson tycker att han har mycket att tillföra som säljare.

– Jag har hållit på så pass länge på fältet att jag har bred kunskap kring det praktiska. Jag tror att kunderna känner sig ganska trygga när de pratar med mig, då jag har bred kunskap om både produkten och förberedelserna.

Han känner att en viktig uppgift är att se till så att kunderna förbereder jobben på ett så effektivt sätt som möjligt, vilket skapar bättre förutsättningar för hög kvalitet.

– Jag ska förmedla min kunskap, så att kunderna får förtroende för mig. Jag ska fortsätta att ge våra kunder den höga närvaro på fältet som de är vana vid, och givetvis försöka få nya kunder på marknaden, säger Olliver Tagesson. ■■■



## Olliver Tagesson

- Ålder: 24
- Familj: Sambon Emma
- Bor: Borås

**”Jag tror att kunderna känner sig ganska trygga när de pratar med mig, då jag har bred kunskap om både produkten och förberedelserna”**