

Würth udvider

Køge er hjemby for Würths butik nr. 25. Næste butik åbner i Vestjylland.

UDSTYR - Würth vil være tættere på sine kunder og har besluttet, at der intet sted i landet skal være mere end en halv times kørsel til en Würth-butik. Sådan sagde adm. Donny Moerkerk, da han 26. oktober åbnede den seneste nye Würth butik herhjemme. Det skete i Køge, og butik-

ken er den 25. i rækken herhjemme.

- Vores mål er, at vi i 2020 har mindst 40 Würth-butikker herhjemme. Den næste er allerede i støbeskeen og kommer til at ligge "et sted i Vestjylland" og den åbner i 2017, afslørede Donny Moerkerk.

tøtte



Sælger eller salgschef til Bojsen Biler A/S - Citroën Viborg

Til vores Citroën-bilhus i Viborg søger vi en sælger eller salgschef til snarlig tiltrædelse. Vi søger en person der på dygtig vis, kan være med til, at drive en salgsafdeling med høj fokus på god kundetilfreds, salg af nye og brugte biler og gå forrest med opgaven i at have områdets bedste bilforretning. Du har drive, du har salgstalent, er målrettet og (fleksibel i en travlt hverdag og du er god til dialog med vores kunder.

Dine arbejdsopgaver:

- Salg af nye Citroën person- og varebiler samt brugte biler.
- Kunderådgivning indenfor forsikring, finansiering og serviceaftaler.
- Vedholde vores høje kundetilfredshed
- Eventuelt være ansvarlig for salgsafdelingen
- Være en god købmand.

Har denne stilling din interesse, send snarest muligt en ansøgning til vores personalechef Lone Bojsen på mail: lone@bojsenbiler.dk

Har du spørgsmål til stillingen er du meget velkommen til at kontakte vores afdelingschef Ole Hansen på 88 91 78 45 eller mail: ole@bojsenbiler.dk



Citroën - Bojsen Biler A/S Viborg | Gl. Skivevej 77 | 8800 Viborg



RECEPTION

Ansvarshavende chefredaktør for MOTOR og MotorClassic, Bo Christian Koch, kan fejre 25-års jubilæum i FDM torsdag den 1. december 2016.

I den anledning vil det glæde os at se samarbejdspartnere og venner af huset til reception på dagen

Torsdag den 1. december 2016, kl. 15.00-17.00
i FDM-huset, Firskovvej 32, 2800 Kgs. Lyngby

Thomas Møller Thomsen

Thomas Møller Thomsen
Adm. direktør



Leverandør opruster til fremtiden

Würth Danmark har styrket sin organisation med to nye direktører, salgsdirektør Michael Mikkelsen og markedsdirektør Mads Bach Dolberg.

ORGANISATION Würth Danmark har ansat to nye direktører, der begge tiltrådte den 1. november 2016. De vil i samarbejde med Würth Danmarks øvrige ledergruppe fokusere på at udvikle virksomhedens ydelser, service og adfærd i forhold til at matche markedets behov.

Om baggrunden for ansættelsen af de to nye direktører siger adm. direktør Donny Moerkerk:

- Vores kunder står i en hverdag med stadig stigende konkurrence, og de skal leve op til større og større krav om øget effektivitet og nye kompetencer. Som leverandør ser vi det som vores fornemmeste opgave at gøre det nemmere for vores kunder at være attraktive over for deres kunder. Det gør vi for eksempel ved at tilbyde

M. Mikkelsen

Salgsdirektør Michael Mikkelsen er 50 år og har mange års erfaring på topchefniveau, blandt andet som adm. direktør igennem 13 år for Scenergi A/S og som salgsdirektør inden for retail-området. Herudover har Michael Mikkelsen arbejdet inden for executive consulting hos flere konsulentvirksomheder i Europa, og endelig har han mange års ledelseserfaring fra Flyvevåbnet. Uddannelsesmæssigt er Michael Mikkelsens ledelsesfundament baseret på en professionel officerskarriere i Flyvevåbnet, en HD i afsætningsøkonomi og en Executive MBA for forandringsledelse.



Med ansættelsen af salgsdirektør Michael Mikkelsen (tv) og markedsdirektør Mads Bach Dolberg skrues Würth Danmark op for tempoet med at udvikle virksomhedens ydelser, service og adfærd i forhold til at matche markedets behov.

en bred palette af produkter, løsninger, koncepter og services, der gør det nemmere for vores kunder, at løse de udfordringer, de har i hverdagen, eller gør det muligt for dem at tilbyde deres kunder nye services.

- For at kunne det, er det helt afgørende, at vi hele tiden er på forkant med udviklingen og forny os i et højere og højere tempo. Ansættelsen af salgsdirektør Michael Mikkelsen og markedsdirektør Mads Bach Dolberg sker derfor ud fra et ønske om at styrke ledelseskraften bag vores vision om at være de bedste til at frigøre ressourcer og tilføre kompetence hos vores kunder, så vi i fremtiden kan skabe endnu større værdi for dem, tilføjer han.

Digital investering

Siden Donny Moerkerk tiltrådte som adm. direktør for

to år siden, er der gennemført et stort udviklingsarbejde i Würth Danmark, og tiltrædelsen af salgsdirektør Michael Mikkelsen og markedsdirektør Mads Bach Dolberg betyder, at tempoet nu bliver skruet yderligere op.

Ud over øget fokus på at udvikle virksomhedens ydelser, vil der, ligesom de seneste år, også i fremtiden blive investeret i at udvikle det digitale område og butiksnettet samt i at sikre kunderne nem adgang til branchespecifik specialist-viden.

Medarbejdere nøglen til succes

Med styrkelsen af ledergruppen vurderer Donny Moerkerk, at Würth Danmark står godt rustet til at løse fremtidens udfordringer, men understreger samtidigt, at virksomhedens medarbejdere spiller en helt central rolle i forhold til at

skabe værdi ude hos kunderne:

- I Würth Danmark har vi en meget stærk strategi for, hvordan vi vil udvikle vores virksomhed, men det er medarbejderne bag strategien, der er nøglen til succes. Derfor bliver både markedsdirektør Mads Bach Dolberg og salgsdirektør Michael Mikkelsen primære opgaver også at sætte den overordnede retning for Würth Danmarks markedsorganisation, som driver udviklingen af virksomhedens ydelser, og for salgsorganisationen, som bringer ydelserne i spil hos den enkelte kunde. En væsentlig del i denne opgave består blandt andet i at øge vores adfærd i forhold til at tilpasse os den udvikling, der sker i markedet, og at sikre, at vi hele tiden har de rigtige kompetencer, siger han. *mich*

Mads B. Dolberg

Markedsdirektør Mads Bach Dolberg, som fremover står i spidsen for Würth Danmark markedsorganisation, er 41 år og har 20 års international b-t-b erfaring, heraf de seneste 16 år som leder i Kyocera-koncernen.

Senest har Mads Bach Dolberg været COO for salgsdivisionen Kyocera Unimerco Fastening, der leverer befæstelsesløsninger til byggeindustrien i hele Europa. På CV'et står der blandt andet akademiuddannelse i ledelse, HD i afsætningsøkonomi, BA business administration og akademiøkonom.

Dansker scorer internationalt topjob

SKAD-direktør Thomas Krebs i spidsen for den internationale organisation AIRC International, der repræsenterer cirka 50.000 værksteder.

INDSIGT En enstemmig bestyrelse i AIRC International har valgt danske Thomas Krebs som chef for verdens største brancheforening inden for lak, karrosseri og køretøjsopbygning.

Thomas Krebs, der er direktør i danske SKAD, brancheforeningen for lak og karrosseri, har stillet sig til rådighed for posten fra 1. januar 2017 indtil midt 2018 efter den afgående generalsekretær, der går på pension med udgangen af året.

Thomas Krebs har siden oktober 2010 været bestyrelsesmedlem i AIRC, og har gennem disse seks år kunnet skabe en stor vidensbank og netværk over hele Europa,



SKAD-direktør Thomas Krebs skal bestræbe en vigtig topstilling.

som SKADs danske medlemsvirksomheder i dag nyder godt af. Ydermere har

han fungeret som intern rådgiver for flere lande og har håndteret AIRC presse og kommunikation i nogle år.

- Vi er meget stolte af, at netop vores direktør er blevet udpeget af AIRC bestyrelsen til at varetage denne prestigefulde position. Det viser, at vores arbejde ikke kun værdsættes af vores medlemmer, men også af hele AIRC, der omfatter cirka 50.000 værksteder, udtaler SKAD-formand Henrik Reinhard Hansen.

Thomas Krebs føler sig helt klar til at påtage sig opgaven, der naturligvis medfører mere arbejde, men som også tilfører merværdi for SKAD-medlemmerne.

- Jeg er specielt glad for muligheden for at kunne samarbejde med europæiske nøglepersoner indenfor branchen. Herunder den tidligere chef for Solera Audatex, som i dag varetager jobbet som direktør af vores engelske søsterforening. Vi får også forbedrede muligheder for at samle ekspertviden på lakerings- og karrosseriområdet. Ydermere giver jobbet som generalsekretær ekstraordinær god indsigt i forhold i branchen på europæisk plan, som man normalt ellers ikke kommer i nærheden af, siger Thomas Krebs.