



Från vänster Kevin Karlsson, Peter Cars, Alan Lilja och Lars Milde på Brokk Sveriges nyöppnade kontor och servicecenter i Stockholm.

BROKK SVERIGE

öppnar i Stockholm

Nu slår Brokk upp portarna till ett nytt kundcenter i Stockholm där de kommer att erbjuda en renodlad säljorganisation, service och reservdelar. Två säljare och två servicetekniker står redo att ta sig an nya uppdrag med ett genomgående fokus att alltid vara nära kunden.

På Allmäningsvägen 65 i Järfälla strax utanför Stockholm öppnar Brokk nu ett nytt kundcenter. Byggnaden är huvudsäte för Brokk Sverige AB, ett nystartat dotterbolag till Brokk AB, vars fokus är att erbjuda renodlad försäljning. Tidigare har Brokk behövt dela på försäljning och utveckling på huvudkontoret i Skellefteå, och därför kändes det rätt att starta upp ett nytt dotterbolag i Mälardalen där 50 procent av Brokks inhemska marknad ligger. Lokalen öppnade

redan i oktober förra året, och sedan dess har verksamheten varit i full gång.

SÄLJ OCH EFTERMARKNAD UNDER SAMMA TAK

Den nya lokalen är cirka 600 m² stor och rymmer kontor, lager och serviceverkstad. Förutom försäljning och eftermarknad erbjuds även utbildning, en viktig aspekt för att kunden ska använda produkten på rätt sätt. Fokus ligger på att sälja och serva Brokks produkter, men

på sikt kommer även Aquajets sortiment av vattenbilningsutrustning inkluderas.

För att rivstarta den nya verksamheten har Brokk anlitat säljarna Kevin Karlsson och Lars Milde. Kevin ansvarar för Mälardalsområdet och Norrland medan Lars ansvarar för södra Sverige, från Norrköping och nedåt. "Det är spännande att arbeta på ett svenskt företag i framkant", berättar Kevin. "När jag lärde mig om produkterna kände jag att det här var riktigt häftigt, här vill jag vara med. 'Brokk' har ju

blivit lite av ett begrepp, många företag säger till exempel att de erbjuder 'brokkning' och alla förstår vad det är."

Målsättningen är inte bara att sälja maskiner, utan att etablera en god kontakt med kunder och potentiella kunder och vara en hjälpsam hand, särskilt vad gäller eftermarknad. "På Brokk finns redan ett högt kundfokus, men vi vill göra det ännu högre. Brokk ska vara det självklara valet, och en god eftermarknad sår fröet till det", säger Kevin. "Det ska vara enkelt att nå fram till folk. Om en kund har problem med en maskin så tar vi diskussionen. De behöver bara ringa oss så tar vi fram svaret. Vi är som en spindel i nätet."

Kevin har erfarenhet som utesäljare på Stenlundsgruppen och servicetekniker på Electrolux industriverksamhet. Han har ett stort sportintresse och har själv erfarenhet som fotbollsspelare. På frågan vilket lag han hejar på är AIK laget i hans hjärta. "När jag är i Skellefteå möter jag många som hejar på Skellefteå AIK. Om någon frågar vilket lag jag

hejar på säger jag bara 'AIK', då får jag medhåll direkt."

Lars har en lång industrierfarenhet inom bland annat service av ABBs industrirobotar. På sin fritid gillar han att åka mountainbike och spendera tid med familjen. Han gillar även att se på hockey, och eftersom hans far är från Värmland är det självklara laget Färjestad. "Att prata hockey brukar vara en bra dörröppnare som säljare."

Vad gäller eftermarknad är Alan Lilja och Peter Cars ansvariga, där Alan åker ut och hjälper kund i fält medan Peter är stationerad på plats i lokalen. Inget servicejobb är för stort eller litet för att kunna tas om hand från verkstaden i Stockholm.

BROKKS NYA RIVNINGSROBOTAR PRESENTERAS

För den som är intresserad av att besöka Brokks nya lokal kommer ett nytt evenemang snart gå av stapeln, nämligen Brokk Smartpower+ Roadshow. Här kommer Brokk presentera sin nya

generation rivningsrobotar i Smartpower+-serien och dessutom erbjuda deltagare en chans att köra maskinerna. Evenemanget hålls den 18 april klockan 09.00-15.00 och kräver en föransmälan till Kevin eller Lars senast den 15 april. För den som inte har möjlighet att närvara kommer roadshowen fortsätta på Toyota Material Handling i Malmö den 24 april och N-Mek i Göteborg den 25 april.

Evenemanget är bara ett av flera exempel på hur Brokk vill komma närmare sina kunder, speciellt i en tid där det fysiska mötet ofta åsidosätts för snabba samtal på nätet. Att kunna möta sin kund i verkligheten har varit avgörande för att öppna lokalen i Stockholm, enligt Roger Simonsson som är vd för Aquajet Systems AB och nu även Brokk Sverige AB. "Vi är alla relationsmänniskor, och närheten till kund är den stora anledningen till varför vi startat", säger Roger. "Att kunna ha digitala möten i datorn är ett bra komplement, men vi måste kunna mötas på riktigt."

www.brokk.se



Roger Simonsson är VD för Aquajet Systems samt Brokk Sverige.



Välutrustad service- och reparationsverkstad.



Brokks VD Martin Krupicka (till höger) är på dotterbolaget samtidigt som PD besöker.



Teamet samspråkar kring en Epiroc-hammare som kommit in för service.



På Brokk Sverige i Järfälla får både maskiner och verktyg den bästa omvårdnad.