



Fr vänster: Fredrik Signäs, Johanna Nygren, Karin Havsjö, Maria Pekarskaya, Madeleine Carlnevik, Hanna Appelgren

2019-06-24 20:24 CEST

# Vad utgör en framgångsrik ekonomiavdelning?

## Nyckeln till framgång

Genom att erbjuda god service och hög kvalitet i alla organisationsfunktioner så ser vi hur vår ekonomiavdelning år efter år når höga resultat i våra kvalitetsindexmätningar. I år landade vårt kvalitetsindex på 98,7%, en siffra som vi är oerhört stolta över. Vi har nått detta resultat då vi arbetar strukturerat med att skapa korrekta fakturor, att personligen ge omgående svar på telefon/mejl och att bistå med stöd och råd.

Ekonomifunktionen blir ofta bortglömd när det talas om relationer till kunder. På A Society har vi insett att alla som har möjlighet att påverka upplevelsen av oss som företag är lika viktiga eftersom det är helhetsintrycket som avgör om man vill fortsätta göra affärer tillsammans eller inte. Det handlar om att ge hög service konsekvent i alla led, från att tillhandahålla den bästa konsulten för uppdraget till att skicka en korrekt faktura, från att hålla en proffsig intervju till att stötta konsulten i administrationen med tidrapportering och fakturering.

Ibland behöver man stanna upp och fundera över varför man finns, och svaret på den frågan är att vi primärt finns till för våra kunder. Som kund definierar vi alla som vi interagerar med, exempelvis en konsult i uppdrag, en konsultköpare eller en ekonom hos en partner/konsultbolag.

Genom att förvalta affärerna på ett bra sätt bidrar vi till att bolaget kan växa och organisationen kan utvecklas. Det är vad som gör oss till en unik ekonomiavdelning!

Vi presenterar: Ekonomi och Service Management

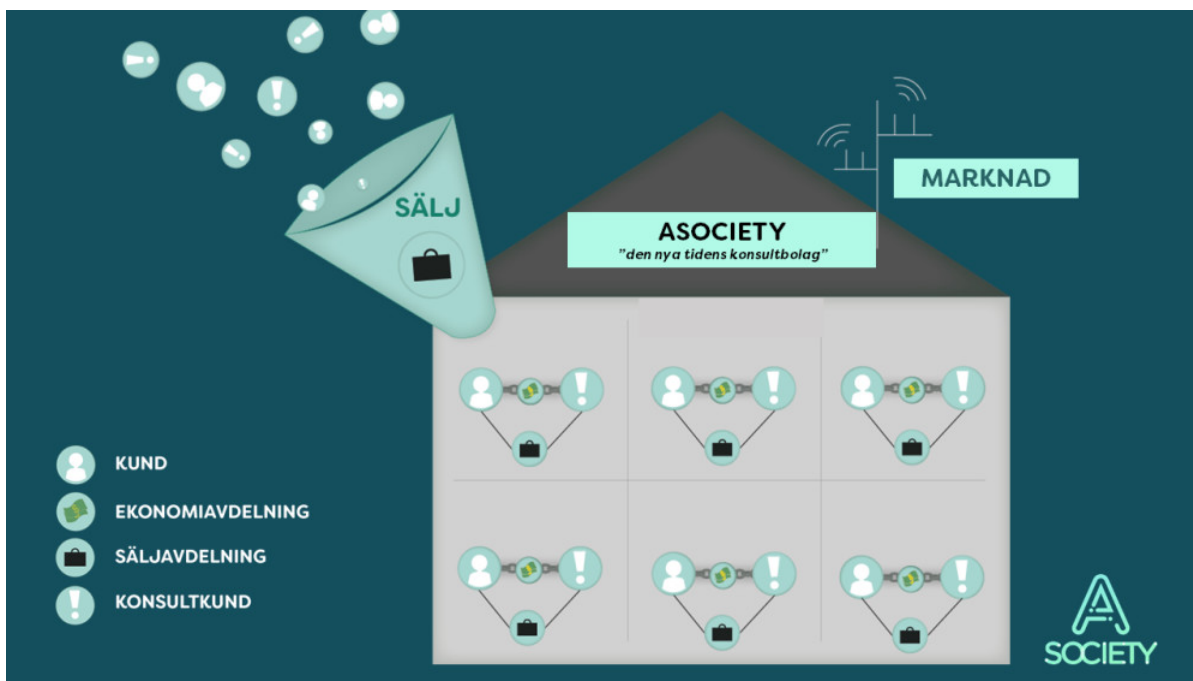
För att visa hur seriöst vi ser på vår uppgift att tillhandahålla en hög service till alla våra kunder så har vi bestämt oss för att byta namn på hela ekonomiavdelningen. Det gör vi för att förankra hög service som en fortsatt gemensam drivkraft hos alla våra nuvarande och framtida medarbetare som kommer arbeta med ekonomi och service på A Society. Vi vill att våra kunder ska fortsätta associera oss med hög service både utifrån och inifrån. Vår ekonomiavdelning kommer från och med idag att heta Ekonomi och Service Management!

### **Hur arbetar vi med Service Management?**

Vi är ett team som består av generalist-specialister, vad det innebär för oss är att vi inte delar upp vår avdelning i olika delar, ex. kundreskontra, leverantörsreskontra, betalningar etc. Detta gör att vi alla kan göra (nästan) allt och på så sätt hjälpa våra kunder direkt utan att skicka vidare dem från en person till en annan. Denna arbetsprocess uppskattas inte bara av kunden utan även av våra medarbetare som på detta sätt får en bättre helhetsbild och utvecklas i större grad.

Som min kollega Hanna uttrycker: *”Vi får ett motiverande arbete, det är kul att få ha variation och vi utvecklas enormt mycket som individer.”*

Vi är dessutom en integrerad del i A Societys utvecklingsplan avseende system och processer. Det är viktigt för oss att inte bli isolerade från resten av organisationen, vi arbetar tätt tillsammans med våra kollegor inom alla huvudfunktioner, i samma system och är därmed en naturlig del i affären.



Vi är med i alla utvecklingsprojekt och organisationens systemutvecklingsgrupp består av en representant från varje funktion för att säkerställa att varje förändring ska få positiv effekt för kunder och konsulter. Detta är också för att säkerställa att varje systemförändring blir optimal för allas arbetsflöde genom hela affären, från att presentera en kandidat till ett nytt uppdrag till att fakturera detsamma.

### Ett samtal bort

Vi ser till att hålla korta kontaktvägar, alla frågor vi får från kunder går direkt till personliga mejlkonton eller via telefon direkt till våra medarbetare som gör sitt yttersta för att hjälpa alla kunder. Opersonliga e-postboxar och automatiska svar är något vi i möjligaste mån vill undvika när det gäller allt utom mottagande av- och bekräftelse på elektroniska fakturor och tidrapporter.

Vi brinner för det vi gör och för att maximera varje individs förmåga att prestera. Det är mervärdet som vi ger våra kunder när vi väljer att prioritera den personliga kontakten med varje kund för att hålla liv i passionen och vårda våra relationer. Passion är något som genomsyrar hela A Society och är en av organisationens byggstenar, det är ett av våra tre värdeord som vi arbetar med för att upprätthålla och förvalta kontakten med varje kund.

## **Undertecknat // Ekonomi och Service Management på A Society**

**Karin Havsjö**  
CFO & Service Manager  
+46 734 43 44 84  
karin.havsjo@asociety.se

**Madeleine Carlnevik**  
Accountant & Service Manager  
+46 732 06 13 41  
madeleine.carlnevik@asociety.se

**Hanna Appelgren**  
Financial Coordinator & Service  
Manager  
+46 708 62 00 06  
hanna.appelgren@asociety.se

**Maria Pekarskaya**  
Financial Coordinator & Service  
Manager  
+46 708 22 74 53  
maria.pekarskaya@asociety.se

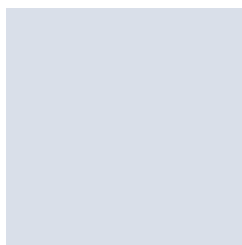
**Fredrik Signäs**  
Financial Coordinator & Service  
Manager  
+46 704 14 31 24  
fredrik.signas@asociety.se

**Johanna Nygren**  
HR, Payroll & Service Manager  
+46 722 53 50 06  
johanna.nygren@asociety.se

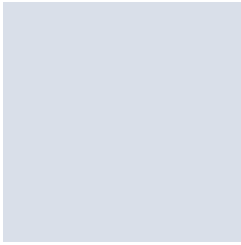
---

A Society är den nya tidens konsultbolag på konsultmarknaden som matchar de skickligaste konsulterna med de mest attraktiva uppdragsgivarna. Många av A Societys stora kunder befinner sig inom följande affärsområden: Flyg & Försvar, ICT/Telekom, Fordon, Bank & Försäkring, Handel & Logistik och Offentlig sektor.

### **Kontaktpersoner**



**Sofie Magnoy**  
Presskontakt  
Corporate Communication Manager  
sofie.magnoy@asociety.se  
+46 766 261516



**Per-Ola Malm**

Presskontakt

CEO & President

[per-ola.malm@asociety.se](mailto:per-ola.malm@asociety.se)

+46 707 12 75 90