



Karl Bergbom från Veteranpoolen och Sophie Jörnелиus från Manpower/Experis.

2019-12-04 11:28 CET

Manpower/Experis och Veteranpoolen delar på samma expertområde

Går det att dela på ett expertområde, och närmare bestämt på expertområdet bemanning i ett BNI-team? Sophie Jörnелиus, kundansvarig konsultchef på Manpower/Experis i Jönköping och Karl Bergbom från Veteranpoolen svarar ja på den frågan. Men hur funkar det egentligen att vara två personer på samma expertområde och vad ser de som styrkorna i samarbetet?

-Även om vi båda jobbar med bemanning så har vi olika uppdrag och har valt att dela upp vårt expertområde inom uthyrning; Sophie fokuserar på

tjänstemän och jag på kollektivpersonal, säger Karl Bergbom.

Vad är det största värdet i att ha ett närliggande expertområde i samma team?

- Affärer som jag inte kan lösa skickar jag direkt till Karl och detsamma gäller från hans sida. Här kan vi lösa uppdrag inom alla områden, både kollektivpersonal och tjänstemän, säger Sophie Jörnelius.

Vilka är de bästa affärerna ni har fått genom varandra eller ihop?

- Vi fick en förfrågan från Karl då hans kund behövde hyra in personal och Karl hade inte någon tillgänglig för uthyrningen. Vi ringde kunden direkt och kunde presentera en kandidat samma dag. Kunden fick en snabb och effektiv lösning utan att behöva krångla med att leta upp andra kontaktpersoner, berättar Sophie.

Vilka är era bästa tips för att skapa ett starkt Powerteam?

- Lita på varandra. Ibland ger du mer affärer än du får men längre fram kan det vara tvärtom, säger Sophie.

Hur hjälper ni teamet att veta vem som gör vad?

- Till teamet är vi väldigt tydliga med att den ena bemannar bara kollektivsidan och den andra bara bemannar tjänstemannasidan. När vi är veckans talare så är vi väldigt noga med att utbilda teamet vad bemanning är och vad som är skillnaden på dom olika tjänstetyperna, berättar Karl.

Varför är det värdefullt att ha med båda delar i teamet?

- Teamet blir större i och med att vi är två affärspartners som delar på samma område och detta leder till att vi når ut till ett större nätverk, säger Sophie.

- Det värdefulla är ju också att vi kan skapa mer affärer genom att vi når ut till ett större nätverk. Sen ser jag fördelar av att vi kan hjälpa varandra med varandras kunder för att hitta en bättre lösning till dem. Har jag en kund som Sophie har hjälpt så vet jag att den är nöjd och kommer att ringa mig igen nästa gång, avslutar Karl.

BNI är världens och Sveriges största affärsnätverk som får affärer och företag att växa. Att vara del av BNI är en långsiktig investering som ger nya affärer och skapar tillväxt, inte bara för dig utan också de andra i nätverket.

Tillsammans skapar vi fler affärer för oss själva och fler jobb för samhället.

Kontaktpersoner



Patrik Wilén

Presskontakt

Director of Operation

patrik.wilen@bni.nu

031-7783588



Gunnar Selheden

Presskontakt

VD BNI Norden

gunnar.selheden@bni.nu

0708134388