

Juli 2022

MÅNEDENS DILF-MEDLEM

HVAD ARBEJDER DU MED TIL DAGLIG?

Jeg arbejder med aktiviteter, der fokuserer på at forbedre virksomheders operationelle effektivitet i lager- og logistikprocesser. Jeg er ansvarlig for Roima Danmarks salg af softwareløsninger og domæne-ekspertise på logistikområdet.

Salgsprocessen er i høj grad specifik for hver enkelt kunde, da udgangspunktet er kundens produktsortiment, ordresammensætning kombineret med det fysiske lager og dets indretning med reoltyper og evt. automation. Produktsortiment og ordresammensætning er som hovedregel ikke noget lageret kan påvirke – så det handler i høj grad om, hvordan indretning, processer, organisering og automationsgraden kan justeres med henblik på at opnå højere operationel effektivitet. Kunderne skal udnytte ressourcerne (arealer, indretning og medarbejdere) bedst muligt ved at eliminere unødvendige håndteringer og tidsforbrug i alle processer.

“ Det er ikke et spørgsmål om, at medarbejderne skal løbe hurtigere, men om at arbejde smartere.

Der er en stigende kompleksitet i virksomhedernes forsyningskæder og det handler i høj grad om på den ene side at kunne styre komplekse-

ten og samtidig gøre det enkelt for medarbejderne. Det er ikke et spørgsmål om, at medarbejderne skal løbe hurtigere, men om at arbejde smartere. Investeringer i nye løsninger kan som hovedregel kun berettiges, hvis de medfører forandringer i de underliggende processer.

HVILKEN KARRIERE- OG UDDANNELSES-BAGGRUND HAR DU?

Jeg er oprindeligt uddannet HA'er på Handelshøjskolen i Århus, som i dag er en del af Århus Universitet. Jeg har det meste af min karriere arbejdet i konsulent- og softwarevirksomheder med fokus på gennemførelse af forandringer i virksomheder; men i forskellige jobfunktioner/roller. I starten arbejdede jeg primært som løsningskonsulent og som projektleder. Senere fik jeg gradvis et stigende ledelsesansvar, først i Danmark men senere på Nordisk niveau, og mine opgaver var i stigende grad indenfor salg og forretningsudvikling.

Jeg har i de seneste 12½ år arbejdet for Roima Danmark (Logimatic Industrial Data Systems blev per 1. marts 2022 overtaget af Roima Intelligence – fra Finland). Sammen med kollegaer i de andre nordiske lande er det min primære opgave at fremme salget af LOGIA WMS-løsninger. Vi er ca. 300 medarbejdere og virksomhedens overordnede mål er at opnå en position som ledende leverandør af supply chain management løsninger i Nordeuropa.

HVILKE OMRÅDER INDENFOR DIT FELT FINDER DU SÆRLIGT INTERESSANTE?

Som person har jeg en præference for at arbejde analytisk. Denne egenskab anvender jeg i forbindelse med dialogen med eksisterende og potentielle kunder. Ved drøftelser af overvejelser om forandringer hos kunden er det vigtigt at forstå, hvad det er kunden ønsker at opnå og samtidigt vurdere og analysere om kundens planlagte forandringer vil resultere i de ønskede resultater.

Det handler i bund og grund om at sætte sig ind i virksomhedens situation og forholde sig til, hvad der vil være det bedste at gøre. I den sammenhæng arbejder vi altid med udgangspunkt i faktuelle informationer fra den pågældende virksomhed. Hvis en kunde vil træffe beslutninger på baggrund af mavefornemmelse, behøver de ikke ekstern rådgivning – kundens mavefornemmelse er sandsynligvis bedre end rådgiverens.

“ Hvis vi skal være professionelle, indebærer det, at løsningsoplæg tager udgangspunkt i alle de informationer, som kunden har delt med os.

HVAD ER DIN STØRSTE MOTIVATIONSFAKTOR TIL AT UDFØRE DIT ARBEJDE?

Jeg er fokuseret på at udføre et professionelt stykke arbejde, hvor alle relevante forhold afklares og afstemmes forud for indgåelse af aftaler med kunder. Hvis vi skal være professionelle, indebærer det, at løsningsoplæg tager udgangspunkt i alle de informationer, som kunden har delt med os. Ved et vel tilrettelagt projekt er der ikke overraskelser i forløbet. Hverken for kunden eller for os som leverandør. Dialogen med kunderne, med henblik på at finde den bedste løsning, er det der motiverer mig til at udføre mit arbejde på en seriøs og professionel måde.

Det er ofte relevant at udfordre kunden med hensyn til den fremtidige styring og til processerne. I sidste ende er det kunden der bestemmer; men man må ikke bare antage, at kunden kender eller har overvejet alle muligheder. Det er meget tilfredsstillende og motiverende, når kunden giver udtryk for, at samarbejdsprocessen har medført en bedre og mere effektiv operation./



NIELS HAVE

- Business Development Manager,
Roima Intelligence Inc.