

# Hemmaplan bäst när Tendenz ordnar möten med säljarna

**Har man personalen ut-spridd från Umeå i norr till Helsingborg i söder gäller det att skapa möten med bra innehåll.**

**Det vet företaget Tendenz i Mellerud, som samlar sin säljkår på Håveruds Hotell flera gånger om året.**



*Jörgen Nykvist är trogen kund hos Håveruds Hotell*

Tendenz är ett framgångsrikt företag i Mellerud som har vuxit från noll till 23 personer på nio år.

Jörgen Nykvist från Mellerud grundade företaget tillsammans med Mats Johansson från Falun.

- Vi var båda säljare av hårvårdsprodukter och blev värvade till märket KMS som då drevs av ett företag från Norge, berättar Jörgen Nykvist. Efter några år fick vi möjligheten att ta över generalagenturen för märket i Sverige.

## **Rötter i Mellerud**

Jörgen, som själv har sina rötter i Mellerud, bestämde sig för att lägga företagets huvudkontor här, och sedan fem år finns Tendenz i rymliga och ändamålsenliga lokaler i industriområdet Västerråda i centralorten.

- Här sitter jag och ett tiotal medarbetare, medan Mats Johansson är marknadschef och finns i Falun, berättar Jörgen Nykvist.

## **Exklusiva saxar**

Företaget säljer numera även produkter av märkena Joico, Ice och Re:nu samt frisörinredning och mycket professionella och exklusiva saxar.

- Vår kundkrets är salonger i den högre nivån, berättar Jörgen. Våra produkter håller hög kvalitet och ingår inte i någon lågprislinje. Vi har god kundlojalitet, men måste givetvis vara skärpta hela tiden för att behålla vår position i en hård konkurrens.

## **Trimmade säljare**

Bra produkter, paketerade i rätt form av tjänstepaket är grundförutsättningen för fortsatt framgång. En vältrimmad säljkår är givetvis också nödvändig. Tendenz har elva säljare, spridda från Umeå till Helsingborg.

Flera gånger om året ordnar Jörgen Nykvist möten med samtliga säljare och en handfull nyckelpersoner från huvudkontoret.

## **Bra service**

- Det är klart att det hade varit lättare att förlägga de mötena till Stockholm, men jag föredrar att ha dem här hemma, säger Jörgen. Det brukar vara lite knorr bland säljarna över de komplicerade kommunikationerna för att ta sig hit, men när de väl är här brukar de tystna.

- Att vakna på Håveruds Hotell och ha sjön utanför fönstret och all denna stilla sköna natur omkring sig kompenserar mer än väl för resestrulet. Bra mat får vi också, och tillgång till ett välgörande spa. Och så är ju servicenivån suverän, här verkar ingenting omöjligt. Jörgen Nykvist har provat flera olika anläggningar i omgivningen, men kommer numera alltid tillbaka till Håveruds Hotell.

## **Kräsen personal**

- Vår säljkår, som ständigt reser runt och äter på restaurang, är en kräsen grupp. Väljer jag fel ställe vägrar de komma...

Tendenz brukar ha endags- eller tvådagarsmöten på Håveruds Hotell. Vid de längre träffarna besöker man gärna Dalslands Aktivitetscenter i Dals Långed för att leka och bygga laganda.

- Det är en otroligt rolig anläggning där vi lär oss mycket om oss själva och varandra, säger Jörgen. En riktig tillgång i regionen, precis som Håveruds Hotell. När de lokala anläggningarna håller den kvalitén vill jag gärna vara med och stötta.