



information från SEKO Green Cargo

2002-02-07

<http://avdelning.seko.se/~gavleborg/sekogreencargo/>

GREEN CARGO FÖRESLÅR ORGANISATIONS-FÖRÄNDRING PÅ HUVUDKONTORET SAMT INPLACERINGAR "NYA" DIVISIONEN SALES & MARKETING

Green Cargo informerade de fackliga organisationerna på samverkansmötet 2002-02-05 de första förslaget på rationaliseringar i enlighet mot tidigare beslut att det skall rationaliseras 10 till 15% i administrationen på Huvudkontoret.

Den första åtgärd som vidtagits är att Produkt och Sales integreras och det förväntas ge en besparingseffekt på 15 personer.

Ledningen kommer tillbaka med förslag på detaljorganisation för divisionen.

Vidare föreslår ledningen att indragningar bör ske på följande enheter.

- ICT (Dataenheten 2 funktioner) en tjänst i Stockholm och en tjänst i Malmö.
- QS (Internrevisor 1 funktion) en tjänst i Stockholm.
- En Miljöhandläggare i Stockholm .
- CC (Internkommunikation 1 funktion) en tjänst i Stockholm.
- CEO (Omvärldsbevakning, internationell 1 funktion) en tjänst i Stockholm
- HR (Löneadministratör 1 funktion) en tjänst i Malmö
- OP (vagnsteknikfrågor 1 funktion och 1 funktion stabsresurs) Två tjänster i Stockholm
- OP (Sekreterare/ Adm. Handläggare 4 funktioner) Fyra tjänster i Stockholm.

Facken skall nu gå igenom de olika enheterna och se om det är möjligt för Green Cargo att genomföra dessa rationaliseringar.

Nya förhandlingar om detaljorganisationen och förändringar i administration/ staber kommer att genomföras 19 februari.

28 februari läggs förslag om inplacering och turordning, målsättningen är att förhandlingarna skall vara avslutade den 12 mars.

Inplaceringar Sales & Marketing

Divisionschef: Mats Hanson

Product Management

Chef : Björn Thunqvist

Produktchef-System: Bengt-Åke Johansson

Produktchef-Projekt: Per Tengå

Produktchef-Bil: Mats Gustafsson

Marketing

Marknadsanalys: Rose-Marie Källqvist

Affärsutv. Bransch: Jan Olofsson

Stefan Rafstedt

Principal Accounts

PAM-ASSI: Urban Westerberg (tf)

PAM-Posten: Kenneth Lundell (tf)

PAM-SSAB: Lars Björn

PAM-SCA: Anders C Johansson

Key Accounts

Chef: Johan Moden (tf)

Local Customers

Chef: Johan Moden

Business Support

Chef: Monica Sjöblom

Ronny Svensson inplaceras på MA.

Uppgifter – Sales & Marketing

Products and Services			Sales			Administration	
Development	Product Management	Marketing	Principal Accounts	Sales / Key Accounts	Local Customers	Sales Engineers	Business Support
<ul style="list-style-type: none"> • Utveckling av befintliga och nya produkter och tjänster. Exempel: Recycling, Timber Logistics, PortLine • In- och utrikes 	<ul style="list-style-type: none"> • Produktifiering, implementering, förvaltning av standard: Railnet, System, Projekt, Bil, Speditörer • In- och utrikes • Kapacitetssäkring • Upphandling av produktion • Fördeln kostnader på produkter • Marknadsprissättning beaktande kund, marknad, kostnader • Produktlivscyklar • Produktutvecklingsprocessen • Funktionsansvar Lönsamhetsforum • Kalkylering 	<ul style="list-style-type: none"> • Marknads- och behovsanalys • Strategi- och marknadsplaner • Kundsegmentering branschvis* • Erbjudande/-paketering för kundsegment • Produktintroduktioner för branscher och Local Customers. Tex Farligt Gods, Timber Rail • Marknads-kommunikation 	<ul style="list-style-type: none"> • Systemförsäljning • 4-8 största kunderna • Principal Account Managers tilldelas kunder branschvis* • Kundens huvudkontakt • Utvecklar relation med kund • Identifierar affärsmöjligheter • Bygger internt nätverk • Förhandlar och sluter avtal 	<ul style="list-style-type: none"> • Systemförsäljning • Storkunder, t o m Top 40 • Key Account Managers tilldelas kunder branschvis* • Kundens huvudkontakt • Utvecklar relation med kund • Identifierar affärsmöjligheter • Bygger internt nätverk • Förhandlar och sluter avtal 	<ul style="list-style-type: none"> • Volymförsäljning till små/medel-stora kunder • I huvudsak standardiserade vagnlastlösningar • Railnet pris-lista • Masskommunikation typ telemarketing, direktreklam • Utveckla kostnadseffektiva säljprocess för små/medel-stora kunder. 	<ul style="list-style-type: none"> • Säljstöd till Principal och Key Accounts-säljarna. • Kvalificerade logistiklösningar in- och utrikes • Detaljkunskap om kundupplevelsen från början-till-slut. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ekonomistöd • Business control • Affärsplaneprocessen • Intäktsprocessen • Kalkylmodeller (ABC) • Underlag till prismodell • Kundavtal • Processer • Kvalitet

* Marketing och Sales (Principal och Key Accounts Managers) bildar gemensamma branschteam.