EdmoLift®
www.edmolift.se

UpDate

LETTRE D'INFORMATION

#31, juin 2016

Quelques mots de notre PDG

TOUTES LES BONNES CHOSES SONT AU NOMBRE DE TROIS

Voici l'été, et chez EdmoLift nous avons toutes les raisons de profiter de la belle saison grâce à la très bonne année que nous venons de faire - UNE ANNÉE RECORD !

Oui, globalement de nombreux facteurs positifs nous permettent de nous réjouir. Il paraît que toutes les bonnes choses sont au nombre de trois, et je suis prêt à l'admettre.

- Nous avons clôturé l'année comptable fin avril en établissant un nouveau record à la fois des ventes et des bénéfices. Le chiffre d'affaires cumulé s'est élevé à 13,6 millions d'euros avec un résultat d'exploitation d'environ 15 %. Nous en sommes très satisfaits.
- Nos succès et notre forte confiance en l'avenir nous ont amené à renforcer nos effectifs avec trois nouveaux collaborateurs au niveau de l'équipe des Ventes et Support Clients afin de poursuivre notre offensive et offrir à nos clients et revendeurs le meilleur service et soutien possibles. Plus de détails sont à lire plus loin dans ce bulletin.
- Nous souhaitons ensuite la bienvenue à Florian Warning au poste de Directeur général de la filiale allemande. Nous vous présenterons également Florian dans ce bulletin. Il succède à notre fidèle serviteur Ronny Månsson qui a travaillé 26 ans au sein de l'entreprise et fait un travail fantastique sur le marché allemand où nous avons démarré ex nihilo. Après des débuts difficiles, ces dernières six à huit années ont été très bonnes et rentables. L'Allemagne est aujourd'hui notre principal marché d'exportation.

  Je suis très reconnaissant pour le travail et la contribution de Ronny, et suis heureux de pouvoir le considérer comme un véritable ami. Que Ronny ait choisi de poursuivre comme Senior Advisor à mi-temps est très réjouissant.

À présent, je vous souhaite une merveilleuse fête de la Saint-Jean et ensuite d'agréables vacances. Profitons des bons moments qui nous attendent !

Anders Wahlqvist
PDG d'EdmoLift AB
anders.wahlqvist@edmolift.se

EDMOLIFT DÉSIGNÉ FOURNISSEUR DE L'ANNÉE

La participation d'EdmoLift à la réunion annuelle des fournisseurs de Runelandhs en mai dernier s'est soldée par la distinction de fournisseur de l'année dans la catégorie "Contribution de l'année".

Justification de la distinction: "Connaissant notre situation et celle du client, EdmoLift a su résoudre des points techniques complexes tout en offrant un service au client exceptionnel. Leur contribution à commencé avant et s'est poursuivi bien au-delà de la livraison du produit. Leurs efforts ont été bénéfiques à la fois pour Runelandhs et pour le client."

C'est une grande réussite d'avoir pu transformer une situation difficile en expérience positive à la satisfaction de tous les partis, explique Jan Eriksson, Responsable qualité chez EdmoLift.

Jan Eriksson chez EdmoLift avec le diplôme de fournisseur de l'année.

EdmoLift® www.edmolift.se

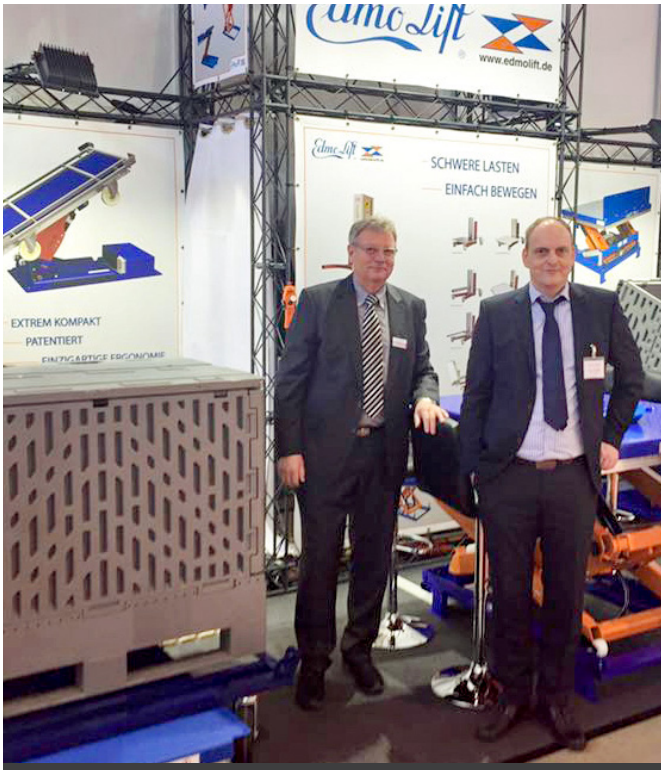
UpDate

LETTRE D'INFORMATION

#31, juin 2016

FLORIAN WARNING NOUVEAU DG D'EDMOLIFT ALLEMAGNE

Son prédécesseur Ronny Månsson fut durant 26 ans DG de la filiale allemande d'EdmoLift. C'est désormais Florian Warning, 38 ans, qui prend les rennes.



De gauche à droite : Ronny et Florian au LogiMAT 2016

– Nous avons connu une évolution positive durant plusieurs années et avons toutes les raisons d'être optimistes également pour le futur, déclare Florian.

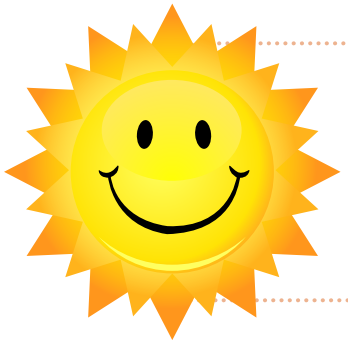
Il a pris ses fonctions de DG EdmoLift Hebetechnik GmbH le 1er juin. Florian Warning a été Chef des ventes au sein de la société depuis 2013.

– Né à Osnabrück, j'ai suivi des études d'ingénierie industrielle et travaillé dans le développement produit en tant qu'outilleur. Florian a également travaillé comme coordinateur de projet dans plusieurs pays avant d'arriver chez EdmoLift.
– Bien implantés dans le secteur des élévateurs, notre chiffre d'affaires est en croissance continue depuis plusieurs années et la tendance est positive à la fois pour notre gamme standard et pour nos produits spéciaux.
– Mon objectif est à présent de poursuivre sur cette lancée en soutenant notre stratégie de qualité, de service et de personnalisation qui a fait notre succès et qui nous permettra de toucher de nouveaux marchés.
– Je pense que la logistique interne va devenir très importante. Malgré notre bonne réputation et une position forte, nous devons chercher à développer nos produits encore plus vite pour satisfaire aux demandes d'un marché en plein essor.

Florian a mis en avant la contribution de Ronny Månsson pour l'entreprise et à souligné la fierté qu'il éprouvait de prendre sa suite.

– C'est un honneur pour moi et une joie de voir Ronny continuer à travailler pour nous comme conseiller, entre autre.
L'esprit d'équipe est une qualité mise en avant et appréciée.
– Nous avons des collaborateurs engagés, loyaux et compétents qui nous permettent d'offrir ce qu'il y a de mieux en matière de relations clients. Notre gamme étendue et notre flexibilité, associées à la qualité élevée qui imprègne notre production, sont nos atouts pour les succès futurs.

Pour conclure, un dernier mot concernant Florian Warning:
– J'aime jouer au billard durant mon temps libre. Et je prévois de reprendre le vol à voile comme passe-temps.



PÉRIODES DE VACANCES

Nos bureaux commerciaux et de pièces de rechange restent ouverts tout l'été pour toujours vous offrir le meilleur service. La production sera arrêtée les semaines 29 et 30, mais nous avons constitué un stock d'été pour nos tables élévatrices les plus vendues que nous pourrons bien entendu livrer également durant cette période.

EdmoLift® www.edmolift.se

UpDate

LETTRE D'INFORMATION

#31, juin 2016

RENFORCEMENT DE L'EQUIPE DE VENTES ET SUPPORT CLIENTS – TROIS NOUVEAUX POSTES CRÉÉS

Le 11 avril dernier, Martin Westin, Andrea Carvallo-Britze et Niklas Fällström ont intégré leur nouveau poste chez EdmoLift AB. Martin et Andrea renforcent le service B2B qui s'occupe des demandes, des offres et des autres questions de soutien à l'ensemble des marchés. Niklas Fällström arrive au poste de Vendeur terrain et sera essentiellement chargé de rendre visite aux revendeurs et clients du sud et du centre de la Suède.

- La croissance en Suède et sur plusieurs autres marchés est très bonne. Afin de conserver notre haut niveau de service aux clients, il fallait augmenter notre capacité au niveau marketing. EdmoLift va également élargir sa gamme de produits et poursuivre sa croissance. Nous y sommes désormais bien préparés, explique Mikael Fernlund, Directeur des ventes Pays nordiques chez EdmoLift.

Martin Westin:

Quels sont vos fonctions chez EdmoLift ?
- Je suis chargé de la vente et du soutien pour l'ensemble des produits d'EdmoLift. Je travaille également à entretenir et développer les relations avec nos clients existants et nouveaux.

Que faisiez-vous avant d'arriver chez EdmoLift ?
- J'ai travaillé quatre ans dans la vente de produits télécoms chez ComHem. Avant cela, j'ai passé neuf années chez Folksam. Là aussi dans la vente, mais également dans les solutions personnalisées d'assurance et de retraite.

Que pensez-vous pouvoir apporter à notre l'activité ?
- J'espère et je crois que mon expérience de la vente peut contribuer à augmenter la productivité au sein du service marketing. Ce qui à son tour conduira à une augmentation de la production de nos produits.

Quelle est votre expérience professionnelle ?
- Avant mes 13 années passées chez ComHem et Folksam, j'ai brièvement travaillé comme mécanicien d'autobus et chauffeur routier.

Que faites-vous lorsque vous ne travaillez pas ?
- Je passe une grande partie de mon temps libre à bricoler pour rénover notre maison d'été à Klockestrand. Mais l'essentiel de mon temps est consacré à ma famille et aux amis.

Âge : 33 ans.
Résidence : Centre de Härnösand.

Andrea Carvallo-Britze:

Quels sont vos fonctions chez EdmoLift ?
- Je travaille au sein du service B2B, c'est-à-dire du service marketing et commercial. Cela implique que je m'occupe des demandes, des offres et des commandes des clients de différents pays.

Que faisiez-vous avant d'arriver chez EdmoLift ?
- Je viens d'Allemagne où je travaillais comme secrétaire d'organisation pour le seul regroupement d'organisations professionnelles syndicales allemand. Je travaillais avec des jeunes et était responsable de la mise en œuvre de projets dans des contextes politiques.

Que pensez-vous pouvoir apporter à notre l'activité ?
- Je suis déterminée, enthousiaste et possède une grande compétence sociale, trois qualités que j'estime être très importantes lorsqu'on travaille dans la vente. Je prends plaisir à ▶

trouver le produit adéquat pour le bon client, et c'est stimulant de faire de bonnes affaires avec des sociétés et des interlocuteurs dans le monde entier. De plus, je parle allemand, anglais, français et suédois et peut contribuer à assurer une bonne communication sécurisante pour tous.

Quelle est votre expérience professionnelle ?
- J'ai étudié les sciences politiques et les affaires sociales, et possède à l'origine une formation de chercheur. Mais j'ai toujours été intéressée par une activité plus pragmatique et technique. Pour cette raison, j'avais déjà commencé à travailler dans la vente durant mes études et me suis tourné vers les syndicats après avoir obtenu mon doctorat en 2012.

Que faites-vous lorsque vous ne travaillez pas ?
- Je me suis installée en Västernorrland parce que j'aime beaucoup être dehors dans la nature. J'aime la randonnée, la course et le camping. Je passe aussi du temps avec ma famille et mes amis et travaille bénévolement pour la SPA de Öbacka, à Utansjö.

Âge : 33 ans.
Résidence : Centre de Härnösand.

Niklas Fällström:

Quels sont vos fonctions chez EdmoLift ?
- Je travaille comme commercial essentiellement dans le sud et le centre de la Suède. Je ne suis toutefois pas cantonné à ce territoire et me rends là où se présentent des opportunités de ventes. Le travaille consiste à rendre visite aux clients en apportant des solutions, souvent uniques, pour satisfaire leurs besoins.

Que faisiez-vous avant d'arriver chez EdmoLift ?
- Je faisais également de la vente. J'ai été directeur de succursale à Hudiksvall et à Älvsjö où j'étais en contact quotidien avec une bonne partie de l'industrie mécanique suédoise. P.ex. ABB, Atlas Copco, HIAB, Scania, Siemens et Volvo.

Que pensez-vous pouvoir apporter à notre l'activité ?
- Fort de mes 25 années d'expérience dans l'industrie mécanique, je compte contribuer avec un engagement fort, enthousiasme et une nouvelle approche.

Quelle est votre expérience professionnelle ?
- J'ai travaillé pour Brukens Nordic ainsi que Bodycote à des postes allant de la production à celui de Directeur de succursale.

Que faites-vous lorsque vous ne travaillez pas ?
- Je passe du temps avec ma famille. Je suis également très intéressé par les voyages et le trot.

Âge : 46 ans.
Résidence : Tyresö Strand

NOUVEAU REVENDEUR EN CORÉE DU SUD

EdmoLift mise sur le marché sud-coréen avec un nouveau revendeur : JMC JIN MYUNG Co. Ltd.

- Nous avons été contactés par JMC après qu'un de leurs clients ait posé des questions sur l'un de nos modèles d'élévateur basculeur. Ce fut le point de départ de la collaboration avec JMC.
- Nos produits ont déjà été présentés par l'intermédiaire de JMC lors de deux grandes foires en Corée du Sud en avril dernier, et le prochain salon où nous seront représentés sera le KOFAS, du 6 au 9 septembre, qui s'adresse essentiellement à l'industrie automatisée, explique Anders Wahlqvist, PDG d'EdmoLift.

JMC est une société reconnue en Corée du Sud qui a démarrée voici 43 ans en s'orientant d'abord vers les produits à destination de l'industrie textile, puis elle est passée à la vente de produits pour la manutention.

Le père du DG actuel, Hong-Joong Kang, est le fondateur de l'entreprise et prend toujours, à l'âge de 70 ans, une part active dans l'activité. JMC avec ses 14 employés avait l'an dernier un chiffre d'affaires entre 2,5 et 3 millions de dollars US.

Hong-Joong Kang, DG de JMC, présente un élévateur basculeur lors d'un salon en Corée du Sud