

SÅDAN MØDER VI VÆKST, NYE KUNDER & EFFEKTIVISERING

SÅDAN MØDER VI VÆKST, NYE KUNDER & EFFEKTIVISERING

At løfte et stærkt, erfarent team styrket ind i fremtiden var målet, da vi hos H. Daugaard tog et omfattende initiativ til at opkvalificere vores organisation, vores individuelle medarbejdere – og ikke mindst målrette vores indsatser mod nye muligheder.

Vi valgte at indgå et åbent samarbejde med en ekstern partner med opdaterede redskaber og en analytisk tilgang til at drive og styre processen. Og vi blev hurtigt bekræftet i, at Changemovers og René Husum skabte den dynamik og energi, der følger med et samarbejde med en erfaren partner, der har specialiseret sig i ledelses- og organisationsudvikling med det formål at få enkeltpersoner og organisationer til at top-performe.

Processen blev indledt med executive sparring til direktionen med ledercoaching og lederudvikling – efterfulgt af en teamudviklings- og strategiproces med en styrkebaseret tilgang, der sikrer at strategien implementeres og lever effektivt i organisationen.



Næste trin involverede alle medarbejdere, som udfyldte styrkeprofiler, der blev fulgt op af personlige samtaler og en gennemgang af profilerne, der resulterede i individuelle handlingsplaner, der bringer personlige styrker i spil. En spændende proces, der er til glæde for den enkelte medarbejder, teamet, H. Daugaard – og ikke mindst alle de kunder, der dagligt er i dialog med os.

Som en del af den individuelle samtale fik vi konstruktiv input til vores forretningsmodel og skarpe forbedringsforslag set med medarbejderøjne. Da vi kobled alle de nye input sammen og matchede dem med resultaterne af vores kundeundersøgelser og den løbende dialog med vores omverden, blev ét af resultaterne, at tiden var inde til en organisationsændring, der kunne styrke vores performance i markedet.

Og i et set-up af bestående såvel som nyudnævnte teamledere har vi nu skabt en ny opgraderet teamledergruppe. De har med afsæt i en teamlederruddannelse og en ny lederværktøjskasse fået ansvaret for uddelegering af opgaver og for at iværksætte en målrettet indsats, der skaber endnu tættere kunderelationer og kortere beslutningsprocesser og –veje. En ændring som vi internt har stor glæde af i hverdagen – og som forhåbentlig dag for dag folder sig ud i vores omverden.

Sidst men ikke mindst blev den styrkebaserede tilgang til hverdagen implementeret og trænet i salgsafdelingen. Målet var at bringe vores salgsteams viden, know-how og erfaring markant tydeligere til udtryk i samspillet med vores kunder – og der igennem bidrage aktivt til at udfordre og udvikle såvel nye transporter som et styrket samarbejde.

Vi har fået bevis for, at historik og erfaring stadig er en unik styrke – og vi har arbejdet med vores værdier på nye måder. Resultatet af vores proces er, at vi som virksomhed har fået en markant mere effektiv organisation, som har skabt vækst i vores kunderelationer. Vores investering i organisations- og personlig udvikling har betydet, at vi er blevet flere, vi er blevet opgraderet – og har initieret investering i transportflåden og IT.

Som en del af en verden i udvikling bliver vi aldrig færdige med at udvikle os ... men vi har taget et stort skridt og er klar til det næste!

PS: Er du inspireret af vores historie, så kontakt gerne Palle Mogensen +45 79381290 eller René Husum direkte for at høre mere. Du fanger René på 50 44 48 23 eller [changemovers.com](http://www.changemovers.com) (<http://www.changemovers.com>).