**Tyrolit ser gemensamma fördelar med Premium Partners**

Tyrolit har sedan en tid utarbetat ett koncept kallat Premium Partnership med avsikten att vidga och fördjupa samarbetet med utvalda återförsäljare. Tanken är att skapa långsiktiga och för båda sidor lönsamma affärsrelationer byggda på gemensamma affärsperspektiv och målsättningar.

Genom att bättre ta till vara båda sidors kunskap och erfarenheter ges man större möjligheter att kunna utveckla sortimentet, tjänsterna, marknadsföringen och försäljningen.

"Men för oss är det viktigt att våra partners ser att vi har en gemensam affär och att de själva investerar i samarbetet. Det kan handla om att lagerföra hela vårt sortiment så att varje kund hittar rätt produkt för sitt specifika behov. Det kan också vara att låta sin säljkår ta del av de produktutbildningar vi erbjuder, och att aktivt söka lämpliga kunder för gemensamma slutkundsbesök. Vi är ett premium varumärke som säljer på kvalitet så återförsäljare som bara är intresserade av att sälja ett fåtal produkter eller främst på pris, är helt enkelt inte rätt partner för oss." säger Johan Gejard, försäljningschef Norden.

De återförsäljare som blir Premium Partners får - utöver möjligheten att erbjuda sina kunder Tyrolits hela sortiment - även tillgång till marknadsstöd som hjälper till att driva och utveckla försäljningen. Här ingår bland annat olika typer av försäljningsmaterial, utbildningar, gemensamma säljbesök med säljare från Tyrolit samt tillgång till demonstrationsmaterial och -utrustning.

Från Tyrolits sida ser man också fördelar i att via sina Premium Partners få aktuell information om marknaden. På så vis kan man snabbare reagera på eventuella förändringar i efterfrågan, styra produktutvecklingen och anpassa marknadsföringen med relevanta erbjudanden.

Men att bli Premium Partner är alltså förknippat med vissa krav. För att försäkra sig om långsiktiga, och för båda sidor lönsamma samarbeten, riktar sig Tyrolit till de återförsäljare som delar företagets syn på affärsutveckling och som attraheras av fördelarna med att investera i ökad kompetens, både på produkt- och affärssidan.

För ytterligare information vänligen kontakta:  
Johan Gejard, Försäljningschef, Tyrolit Norden  
E-post: [johan.gejard@tyrolit.com](mailto:johan.gejard@tyrolit.com), Tel: 08 – 544 715 35

**Tyrolit** *är som en av världens största tillverkare av verktyg för slipning, kapning, sågning, borrning och dressing samt som en leverantör av verktyg och maskiner, synonymt med hög kvalitet, innovativa lösningar och lång erfarenhet. Vi investerar kontinuerligt i utvecklingen av ny teknik anpassad till behoven hos våra kunder och omvärlden, med fokus på miljöanpassade teknologier. Företaget har 27 produktionsenheter i 12 länder och är verksamt på mer än 65 marknader. Vi var 2011 ca 4500 anställda med en omsättning runt 550M Euro och ingår i Swarovski-koncernen med huvudsäte i Schwaz, Österrike.* www.tyrolit.com