11-02-2020

Pressemeddelelse

**For at øge tilfredsheden satser Engcon stort på sine slutkunder gennem et omfattende ambassadørprogram**

**Siden 2017 har Engcons ambassadører kontaktet over 40.000 slutkunder verden over. Ambassadørernes opgave er at få et klarere billede af slutkundernes udfordringer, og hvilket behov de har for udstyr for at udføre deres opgaver samt at fortælle om mulighederne med Engcon udstyr. Resultatet er meget tilfredse slutkunder og forhandlere, som får det rette udstyr til gravemaskinerne.**

Engcons opbygning og vækst gennem årene har foregået gennem dialog med slutkunderne, og det er takket være den kontakt, at succesen er blevet skabt. I foråret 2017 oprettede Engcon en medarbejdergruppe, som virksomheden kalder ambassadører. De arbejder sammen med marketing- og salgsafdelingen på at bearbejde markedet med fokus på slutkunden. Ambassadørernes opgave er at kontakte slutkunder for athøre, hvilke maskiner de bruger, hvilket arbejde de udfører, og hvor godt de kender Engcons produktsortiment.

– Vores slutkunder står os meget nær, og vi er overbeviste om, at en god dialog med dem gør Engcon til en bedre leverandør. Vi har netop kontaktet kunde nr. 20.000 i år (læs 2019), og siden starten er det blevet til mere end 40.000 slutkunder, som vores ambassadører har talt med, siger André Nordström, leder af ambassadørprogrammet hos Engcon.

Målet er at have ambassadører på alle de markeder, hvor Engcon er til stede, som arbejder integreret med den lokale salgsafdeling for at forstå slutkundernes ønsker.

– Når slutkunden har besluttet, hvilken type udstyr han vil have fra os, kontakter vi den forhandler, han selv har valgt, og sørger for, at alt sker i henhold til aftale, fortsætter André Nordström

**Direkte samtaler med kunderne er et vigtigt supplement til digital tilstedeværelse**– At være maskinfører er en livsstil. Mange vokser op med en gravemaskine og begynder at køre, ofte ligesom deres far, i en meget tidlig alder. De fleste maskinførere brænder for, hvad de laver, og vil gerne være dygtigere. Derfor er de ofte på udkig efter smarte redskaber og teknikker til at udvikle deres erhverv, siger André Nordström.

Engcon har over 140.000 følgere på de sociale medier over hele verden, men ser alligevel ambassadørerne som en vigtig markedsføringsindsats. I december 2019 begyndte derfor tre nye ambassadører; en i Sverige, en i Holland og en i Storbritannien.

– I en tid, hvor flere og flere tjenester og produkter bliver digitale, er det på sin vis banebrydende at have et antal dedikerede personer, der kun arbejder med at have direkte kontakt med slutkunderne. Det er vi utroligt stolte over, og vi ved, at det gør os til en bedre leverandør, afslutter André Nordström.

Ambassadørprogrammet har i dag i alt 15 ambassadører, hvis primære opgave det er at have dialog med slutkunder over hele verden.

**Kontakt:**  
Sten Strömgren, engcon Group | +46 [0]70 529 96 32

*engcon er verdens førende producent af tiltrotatorer (håndledsfunktion til gravemaskiner) og tilhørende redskaber, og udstyr som øger gravemaskiners fleksibilitet, præcision og sikkerhed. Med viden, engagement og et højt serviceniveau skaber vi succes for vores kunder.*

*engcon er en større koncern bestående af moderselskabet engcon Holding AB med hovedsæde i Strömsund i Sverige, og derudover 9 salgsselskaber på de respektive markeder: Sverige, Norge, Finland, Danmark, England, Tyskland, Frankrig, Holland og Nordamerika (USA og Canada). Ansvarlig for de øvrige markeder er engcon International. engcon-gruppen omsatte i 2018 for ca. 1200 mio. SEK med ca. 250 medarbejdere. engcon blev grundlagt i 1990.* [*www.engcon.com*](http://www.engcon.com)