

KOLL PÅ INKÖP

LOGISTIK

"Vi har en spännande resa framför oss och vi är taggade"

Maria Hoffsten, logistik

Resinit har de senaste åren expanderat och har en tydlig plan för hur en fortsatt utveckling ska genomföras. En viktig del för den framtida utvecklingen av företaget är att kontinuerligt skapa en bredare och mer specialiserad logistikavdelning. Det senaste tillskottet på logistikavdelning är Maria Hoffsten.

– Bra på intern kommunikation, gillar att samarbeta och noggrann, svarar Maria spontant på frågan vilka som är hennes främsta personliga styrkor.

Maria Hoffsten har arbetat många år inom den tillverkande industrin med olika arbetsuppgifter. Senast på företaget Pentronic där hon arbetade med bland annat order och inköp.

– Jag har kommit in väldigt fort i alla rutiner och arbetssätt. Mycket tack vare tre intensiva introduktionsveckor då jag fick "gå bredvid" på

alla olika avdelningar på företaget. Jag känner att det har varit väldigt viktigt att få en så bra helhetsbild som möjligt. Det är fascinerande att se vilka avancerade komponenter vi tillverkar och att vi jobbar så nära våra kunder, säger Maria.

Maria kommer tillsammans med Susanne Fridell att skapa ett nytt team som jobbar mycket

integrerat med inköp, order och planering.

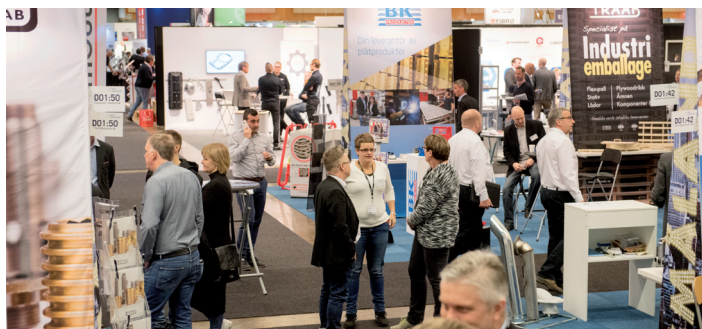
– Det känns verkligen kul att få börja på ett företag med så stora möjligheter. Resinit ligger verkligen i framkant på många områden och vi utvecklas hela tiden. Vi har en spännande resa framför oss och vi är taggade, konstaterar Maria Hoffsten.



Maria har nära kontakt med Ulrika på Resinit's lager



Samarbetet mellan de olika avdelningarna kräver bra intern kommunikation



RESINIT STÄLLER UT PÅ ELMIA SUBCONTRACTOR 2017

Elmia Subcontractor är norra Europas största underleverantörmässa och har 15.000 besökare. 1200 utställare från 30 olika länder finns på plats. Resinit ställer ut på årets mässa tillsammans med de andra företagen i koncernen Xano. Vill du träffa Resinit på mässan? Besök vår hemsida www.resinit.se för mer information.

BESÖK OSS I MONTER: B02:17

FOKUS PÅ FRAMTIDEN

Ett större fokus på organisation och rekrytering parallellt med att skapa bättre flöden i produktion för ökade volymer. Det är några utmaningar Resinit står inför de närmaste åren. Företaget har haft en kraftig tillväxt och den ser inte ut att avta. Målet är att jobba mer proaktivt och skapa längre planeringshorisonter.

– Det rullar på bra för oss. Det har det gjort ett tag och det innebär att vi måste utveckla vårt sätt att arbeta på alla fronter. Det räcker inte med mer produktionsyta, mer personal och fler maskiner. Vi måste se över hur vi jobbar också. Vi bryter ner allt på lägre nivåer för att ha rätt resurser vid rätt tillfälle. Ett tydligt exempel är att vi har skapat en renodlad teknisk säljare som skall göra marknadsprocesserna effektivare och skapa kortare flöden för nya artiklar, säger Per Alne, VD på Resinit.

Resinit följer noga den tekniska utvecklingen i branschen, bland annat additiv tillverkning, 3D-printning.

– Jag stänger inte dörren för att vi själva jobbar med 3D-produktion i framtiden. Till exempel för prototyper och visualisering, avslutar Per.



Per Alne, VD Resinit



Patrik och Pia går igenom förutsättningarna för det nya kundkonceptet

Ett av Resinit's mål de senaste åren har varit att finslipa och utveckla en tjänst som skall ge snabbare lösningar internt mellan produktionen och säljarna. En teknisk säljare som skall korta ner och effektivisera processerna vid nya projekt. Patrik Petterssons stora intresse för teknik och långa erfarenhet av inköp, order och planering är en perfekt kombination för det jobbet. Därför var det naturligt att ta steget till att bli teknisk säljare.

Den nya mer renodlade tjänsten teknisk säljare skall ge ett bredare och mer komplett perspektiv mellan ritning, material och färdig detalj. Processerna kortas ned och ger ökad effektivitet både internt och för slutkund genom en större förståelse för helheten.

– Just nu bygger vi upp en helt unik konceptlösning för en kund där vi ansvarar för hela processen tillsammans med helt dedikerade ytor i monteringsavdelningen. Allt från produktion, tvättning, montering och lagerhållning. Det är en riktigt avancerad lösning som verkligen är jättespännande. Konceptet är en utmaning som kommer göra oss mer kompletta som leverantör, säger Patrik.

HAR DU FRÅGOR OM PLAST? | För mer information, besök vår hemsida: www.resinit.se



Per Alne
Managing Director
Tel: +46 (0)490-823 24
per.alne@resinit.se

Jan Landerdahl
Sales Manager
Tel: +46 (0)490-823 26
jan.l@resinit.se

Andreas Hellman
Key Account Manager
Tel: +46 (0)490-823 22
andreas.hellman@resinit.se

Patrik Pettersson
Technical Sales
Tel: +46 (0)490-823 09
patrik.pettersson@resinit.se