

Interim Management bij inkoop-/verkooporganisatie van klantspecifieke producten aan industriële afnemers.

Door opdrachtgever werd TroVia Interim Management gevraagd om afdeling (5fte) over te nemen na vertrek van 2 managementleden. Resultaat op moment van overname nog steeds conform budget, echter door slechte werksfeer en hoog ziekteverzuim was perspectief zorgwekkend geworden. TroVia Interim Management is gevraagd om de leiding over de afdeling over te nemen met als doel het functioneren van de interne organisatie en relaties met klanten en externe partners te waarborgen, werkplezier van de mensen te herstellen en bedrijfsresultaat conform budget te realiseren. De opdracht omvatte tevens de selectie en coaching van een nieuw aan te stellen teamcoördinator.

Succesfactoren:

- stabiliseren van dagelijkse routine
- interne en externe focus aanbrengen
- knelpunten wegnemen
- vertalen van klantbehoefte in verkoopbare oplossingen
- ontwikkelen nieuwe product/marktcombinaties
- aantrekken wanneer nodig, loslaten wanneer mogelijk

Resultaat:

1. organisatie is in staat autonoom te functioneren
2. bedrijfsresultaten hebben de gestelde doelen ruimschoots overtroffen
3. tevredenheid en betrokkenheid van medewerkers aanzienlijk gestegen (op schaal van 1-10 ; 8, voorheen ; 5)
4. nieuw aangestelde teamcoördinator is binnen 3 maanden in staat om zelfstandig te functioneren

Wij sluiten deze opdracht met een tevreden gevoel af. Hier zijn nu elke dag mensen met plezier aan het werk, zijn bereid om het verschil te maken en worden gewaardeerd door tevreden klanten, management en aandeelhouders.

Wilt u ook zo'n verandertraject binnen uw organisatie doorvoeren? Aarzel niet en neem contact op met TroVia Interim Management.