

Tom Rune Graarud, administrerende direktør, Jobzone AS:

Solid vekst krever gode systemer



Jobzone leier ut arbeidskraft og formidler kandidater for fast ansettelse hos kundene. – Vi er et ungt selskap i rekrutteringsbransjen, men bak Jobzone står personer som tidligere har etablert og ledet et av Norges største vikarbyråer, sier administrerende direktør Tom Rune Graarud. I løpet av kort tid har Jobzone etablert seg i Oslo og har flere kontorer på franchisebasis rundt omkring i landet. Målet er å være landsdekkende innen 2 år. Selskapets visjon er "å være den beste arbeidsgiver".

Fra blanke ark til aktiv kundedatabase

– Vi startet uten kundeportefølje og var avhengige av et system der vi raskt og oversiktlig kunne registrere prospekter og kunder. Et annet krav var at systemet måtte være fleksibelt og åpent slik at det kunne knyttes til vårt eget system, JobMatch, der vi har vikardatabasen og all ordrebehandling. Vi valgte SuperOffice, som absolutt tilfredsstillende alle disse kravene, forteller Graarud. Jobzone har også tatt i bruk SuperOffice WebServices og kan kontinuerlig oppdatere adresser og annen kontaktinformasjon direkte i databasen.

Fokus på salg

– For å oppnå den veksten vi ønsker i markedet er vi helt avhengige av at personalkonsulentene har 100 % fokus på å selge. Dette krever at de har et godt system som effektivt støtter alle arbeidsprosesser knyttet til salg og kundebehandling, og det får de med SuperOffice. Jobzone har i dag 8 kontorer, som alle er knyttet til samme SuperOffice database. Ved valg av system var det veldig viktig for oss at alle kunne få tilgang til samme informasjon. Vi er også avhengige av at alle ansatte bruker systemet riktig, slik at kundeinformasjonen blir godt ivaretatt. SuperOffice er brukervennlig og enkelt å lære for nye konsulenter. Dette sikrer at systemet blir brukt slik vi ønsker.

Etter hvert som aktivitetsnivået øker hos oss har vi stor nytte av rapportene vi kan hente ut ved hjelp av rapporteringsmodulen i SuperOffice. Her får vi full oversikt over forventet salg og trender i markedet. Dette er viktige styringsparametere for en bedrift i vekst, sier Graarud.

Tett på kunden

Jobzone vil jobbe tett på kundene og ivareta hver enkelt sitt behov. Stor grad av service er en selvfølge for å skape trygghet og gode relasjoner. For å gi hver enkelt kunde den informasjonen hun ønsker benyttes interessefeltene i SuperOffice flittig. Basert på utvalg i SuperOffice sendes DM og invitasjoner til de riktige mottakerne. Det har jo ingen hensikt å invitere en operaelsker på rockekonsert, smiler Graarud!



SuperOffice®

SuperOffice Norge AS, Wergelandsveien 7, 0167 Oslo, Postboks 1884 Vika, 0124 Oslo
Tlf: 23 35 40 00, Fax: 23 35 40 01, E-post: info@superoffice.no, www.superoffice.no