TCK GROUP STYRKER SALGET

PRESSE-MEDDELELSE

KOLDING 8.09.26

TCK styrker den kommercielle slagkraft: Ansætter Tonni Moslund Jensen til at realisere ny vækststrategi

Som et vigtigt led i en målrettet strategisk udvikling etablerer TCK nu en formel salgsorganisation med base på Platinvej 55 i Kolding. Med virkning fra 1. juli er Tonni Moslund Jensen ansat som ny sælger. Sammen med virksomhedens eksisterende salgsaktiviteter inden for trailere og dæk markerer ansættelsen starten på et stærkt salgsteam, der skal indfri ambitionerne om at være markedets foretrukne samarbejdspartner.

Hos TCK har ledelsen nøje udviklet en klar mission og vision, der fungerer som virksomhedens eksistensgrundlag og definerer, hvordan TCK skal opleves i markedet. Missionen er klar: TCK vil være markedets ONE STOP & GO - Multibrand Partner. Visionen er ligeså ambitiøs: Virksomheden vil positionere sig som en strategisk "end to end" partner drevet af landets stærkeste servicekultur. Det er netop i denne strategiske ramme, at ansættelsen af Tonni Moslund Jensen lander perfekt.

Tonni har stort set hele sit liv været en aktiv og markant del af opbygnings- og lastvognsbranchen, hvor han har opbygget en dyb indsigt og et stærkt netværk igennem fremtrædende roller hos blandt andre SAWO, Iveco, HMF og Stiholt. Han bringer dermed både et stort teknisk kendskab og en stærk kommerciel profil med sig til TCK.

Ledelsen: En milepæl for TCK og vores kunder
Etableringen af det nye, samlede setup på Platinvej i Kolding er en strategisk milepæl, forklarer ledelsen hos TCK Group:
"Med ansættelsen af Tonni er en formel salgsorganisation startet, og det forventer vi os meget af i fremtiden – også for vore kunder. Med det nye kommercielle samlingspunkt på Platinvej 55 i Kolding skaber vi rammerne for tættere synergi. Vi har i forvejen stærke og specialiserede salgskompetencer på plads: en dedikeret sælger på trailersiden i CNA Handel og en dedikeret sælger på dæksiden. Med Tonni på holdet samler vi nu trådene og skaber de synergier, der gør os til en ægte "ONE STOP & GO - Multibrand Partner'. Vores kunder kan nu henvende sig ét sted og få dækket hele deres behov på tværs af lastbiler, hydraulik, opbygninger, trailere og dæk. Tonnis store tekniske og branchemæssige ballast komplementerer vores eksisterende team perfekt og hjælper os med at føre visionen om at være en "end to end" partner ud i livet."

Et perfekt match med TCK's kulturværdier
For at realisere de ambitiøse målsætninger kræver det medarbejdere, der deler virksomhedens kerneværdier. Også her har valget af Tonni Moslund Jensen været oplagt. TCK's kultur er funderet på at være løsningsorienteret og ambitiøs, hvilket harmonerer præcist med Tonnis tilgang til branchen og kunderne.

Med en fuldt udrustet salgsorganisation, stærke synergier på tværs af forretningsområderne og Tonni på holdet, ser TCK frem til at styrke relationerne til eksisterende kunder samt byde nye velkommen til et setup, hvor kvalitet, servicekultur og komplette løsninger går op i en højere enhed fra 1. juli.

Tag fat i Tonni fra 1 juli på: tmj@tck.dk eller træf ham på +45 22 41 98 88