

Technicon styrker organisationen og udnævner ny salgschef

Hobro, 24. juni 2019



Robotvirksomheden Technicon vokser kraftigt, og den ca. 30 mand store virksomhed har klare ambitioner om at være markedsledende i Danmark inden for fleksibel automation. Det går godt, og siden opstarten for få år siden har det været Technicons adelsmærke at udvikle og sælge avancerede robotløsninger, som er nemme at betjene.

Technicons løsninger er udviklet så alle virksomheder hurtigt kan høste fordele i form af produktivetsforbedringer og markante løft på digitaliseringsfronten. Samtidig bliver det enkelt for flere medarbejdere at betjene teknologien, fordi den er enkel og brugervenlig. Det er kvaliteter, markedet i høj grad har taget til sig, og derfor oplever Technicon en markant vækst.

Technicon målsætning er at være den foretrukne one-stop-shop-leverandør for industrivirksomheder, og for at fastholde omsætningsfremgangen tager Technicon det næste offensive skridt i form af at salgsingeniør Thomas Gøtke nu forfremmes til virksomhedens nye salgschef.

Thomas Gøtke er uddannet elektronikingeniør og har været ansat i Technicon siden oktober 2018.

Technicon vil være fuldt repræsenteret i hele landet, vi tror på kvalitet, agilitet og hurtig omstillingsparathed. Med udnævnelsen af Thomas Gøtke etablerer vi en slagkraftig salgsenhed, der er 100% fokuseret på at fremme relationerne til eksisterende og potentielle industrivirksomheder i hele landet, siger Casper Hansen, CEO i Technicon.

Med den nye organisatoriske enhed strømlines salgsindsatsen. En af Thomas Gøtkes første opgaver består i at få salgsafdelingen mandet yderligere op. Der skal bl.a. ansættes nye salgsmedarbejdere til at dække industrivirksomheder i Sønderjylland og på Sjælland.

Thomas Gøtke glæder sig over udnævnelsen til ny salgschef.

Det er spændende at arbejde i et innovativt og travlt miljø, hvor vi konstant presser grænserne for hvad der kan lade sig gøre produktionsteknologisk. Jeg ser frem til de nye muligheder for at vi kan bidrage yderligere til at fastholde og udvikle fremstilling i Danmark.

Om baggrunden for udsigt til fortsat vækst, siger Thomas Gøtke

Technicon oplever en markant stigende efterspørgsel efter nemt integrerbare plug and play automationsløsninger. Med den nye organisatoriske forankring af salgsindsatsen er det målsætningen at vi smidiggør salgs- og serviceindsatsen, så vi kan imødekomme det øgede behov blandt alle typer industrivirksomheder efter smartere løsninger, der hurtigt skaber nye skaleringsmuligheder i produktionen.

Ud over den fortsat høje vækst på verdensplan, ligger en af årsagerne til den kraftige efterspørgsel efter automationsløsninger i den udbredte mangel på kvalificeret arbejdskraft, mener Thomas Gøtke.