

TaeguTec vill öka företagets produktivitet över hela världen

Kontakta Magnus Torell för mer information.
0371-343 48, verktyg@smv.se, verktyg.smv.se

Med en gedigen kunskap och erfarenhet av verktyg för skärande bearbetning möter TaeguTec marknaden i Skandinavien. SMV Verktyg i Smålandsstenar är generalagent för leverantören i Sverige och genom sitt systerbolag Svea Maskiner i Norge har man även ensamrätten där.

- Än så länge är vi bara i nybörjarskedet men framtiden ser mycket lovande ut. I södra Sverige var vi inte alls representerade tidigare men nu ökar vi stort speciellt där, säger Kenneth Persson, säljare på SMV Verktyg AB.
- TaeguTec kommer med flera nyheter 2017, något som ser väldigt intressant ut!

Några av dessa nyheter presenterade Chuuk Kang, marknadschef för TaeguTec i Europa, när han höll i en produktutbildning för säljarna i Norge och Sverige i Hestra i slutet av förra året. TaeguTec är världens äldsta hårdmetallföretag. Företaget grundades 1916 i Daegu i Sydkorea. Tidigare var det känt som Korea Tungsten company men numera ingår TaeguTec som en del i IMC-gruppen, som ägs av det amerikanska företaget Berkshire Hathaway.

- TaeguTec arbetar mycket med forskning och utveckling av nya produkter. Vi vill hjälpa våra kunder över hela världen att öka sin produktivitet och det ska de kunna göra genom att använda våra verktyg, säger Chuuk Kang.

Han har en nära relation med säljarna på SMV Verktyg. När de är ute hos ett företag där det kanske dyker upp en fråga eller en fundering angående ett problem, då kontaktar de Chuuk Kang för hjälp direkt.

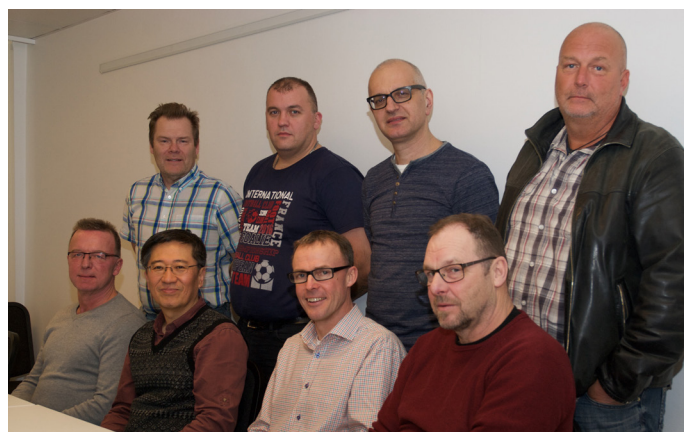
- Jag finns tillgänglig för dem och jag hjälper till så mycket jag kan så att de kan etablera sig starkare här på den svenska marknaden. Sverige är ett väldigt högkvalitativt land. Samtidigt är det en tuff marknad på grund av våra konkurrenter som är extra starka här.

Kenneth Persson, säljare på SMV Verktyg, instämmer.

- Våra konkurrenter är stora och det är svårt att komma med något nytt. Men cirka 90 procent av de produkter vi provar ute hos kunderna får vi fortsätta med. Det gäller bara att få chansen att visa vad vi kan göra.
- Vår prisbild är dessutom bättre eftersom vi inte har riktat in oss på de stora företagen utan jobbar mer mot små och medelstora företag.

Vidare nämner han TaeguTecs imponerande verktygsprogram när det kommer till hårdmetallkvalitéer, som en av leverantörens stora fördelar.

- Dessutom har vi en lång erfarenhet inom områden som borring, svarvning och fräsning. Kenneth Persson och hans säljarkolleger träffas ett par gånger om året för utbildning, presentation av nyheter och utbyte av erfarenheter.
- Det är nyttiga utbildningar och träffar. Dessutom är det viktigt med kännedom om våra kunder och vad de behöver, säger säljaren Björn Gullicksen.



Säljarna på SMV Verktyg AB i Smålandsstenar tillsammans med ägaren Magnus Torell och Chuuk Kang från TaeguTec. Överst från vänster: Björn Gullicksen, Tony Kuzele, Robert Kosak och Kenneth Persson. Nederst från vänster: Roger Nyman, Chuuk Kang, Magnus Torell och Leif Kax.



Chuuk Kang, marknadschef för TaeguTec i Europa, har en regelbunden kontakt med SMV Verktyg och finns till hands om till exempel säljarna och deras kunder i sin tur har frågor om TaeguTecs produkter.