

Henrik Store Larsen gør comeback

Efter et par år med andre forretnings-eventyr er den tidligere landsholdsspiller nu tilbage i Drinx-trøjen i en nyoprettet stilling som Relationship Manager. Ansættelsen er et naturligt næste skridt i Drinx' arbejde med bæredygtighed og den personlige service, som Drinx er kendt for.



Frederikshavn 02-12-2021 –

Omdrejningspunktet hos Drinx er "service ad libitum", og til trods for at virksomheden vokser med raket fart, og at der er travlt hele vejen rundt, skal kunderne altid opleve Drinx som en nærværende samarbejdspartner. Med den tidligere danske landsholdsspiller, Henrik Store Larsen, på Drinx-holdet, kommer servicen nu endnu mere ud på kundernes hjemmebane.

– Min erfaring fra de sidste 15 år i forretningsverdenen er, at det er de personlige relationer, som skaber tilfredse og loyale kunder. Når man har et tæt forhold til sine kunder, og er til stede og ser hinanden i øjnene, kan man nemmere få tingene på plads til alles fordel, fortæller Henrik Store Larsen.

Tættere på kunderne

Det at få noget socialt sammen, er vejen frem. Jobbet som Relationship Manager indebærer at skabe og deltage i arrangementer sammen med kunderne og tilrettelægge værdibaserede aktiviteter, som sætter kunden i centrum og gavner kundens forretning.

– Jeg mener, at det er en vigtig del af at drive en succesfuld virksomhed; at man har en tæt relation til sine kunder. At man kan hygge sig sammen, uden at det altid handler om business-business.

Jeg har brugt relationship management en del i mit tidligere virke som spiller og som træner. Der arbejdede jeg altid for at skabe den holdånd, som, jeg mener, er så vigtig. Med den rigtige holdånd er man sammen om at skabe de bedste resultater, fortæller Henrik Store Larsen.

Bæredygtighed 1:1

I stillingen som Relationship Manager kommer Henrik Store Larsen til at køre parløb med Drinx' konsulenter, brand activation manager og kundeserviceafdelingen. Hans primære opgave bliver at besøge og tale med kunderne om deres forretning; vedligeholde de gode relationer til de nuværende kunder og indgå i relationer med potentielt nye kunder.

I 2020-21 har Drinx for alvor sat bæredygtighed på agendaen, og Henrik Store Larsen vil komme til at formidle Drinx' arbejde med grøn omstilling og andre aspekter af bæredygtighed en-til-en ude hos kunderne.

– Jeg skal hjælpe kunderne til at få øjnene op for at handle med Drinx på en mere bæredygtig måde. Så alle får værdi af det. Det kræver nogle gange lidt mere forklaring, og jeg glæder mig til at tage de snakke ude hos kunden.

Socialt ansvar

Hos Drinx hænger service og bæredygtighed sammen, og bæredygtig-

hedsprogrammet, *Fueled by Drinx*, bliver en fast del af den service, som Drinx tilbyder kunderne fremover. Programmet er centreret omkring grøn omstilling, cirkulær økonomi og social bæredygtighed. Den sociale bæredygtighed handler om de menneskelige faktorer, socialt ansvar og om at sætte et positivt aftryk på samfundet.

– Vi ved, at et godt arbejdsmiljø og god trivsel for medarbejdere er afgørende for at skabe en sund forretning. Vi tager vores sociale ansvar alvorligt, både når vi ansætter nye medarbejdere og videreuddanner vores ansatte. Men vi vil også fokusere på social bæredygtighed ude hos vores kunder; at indgå i tætte relationer med kunderne og hjælpe dem med at skabe forhold, som kan gøre en positiv forskel for deres ansatte og deres forretning, fortæller Tommy Toft og fortsætter:

– Det er netop for at forstærke disse relationer og for at intensivere arbejdet med de sociale aspekter af bæredygtigheden, at vi nu har ansat Henrik Store Larsen.

Yderligere information

Har du spørgsmål eller brug for yderligere oplysninger, er du velkommen til at kontakte direktør i Drinx, Tommy Toft, på tlf. 40 59 84 77.