

Gordios Nyhedsbrev – August 2010

Når forandringens vinde blæser, bygger nogle læhegn – og andre vindmøller !!

Med 14 år og masser af gennemførte projekter, uddannelser og rekrutteringer i bagagen, forsøger vi løbende at tilpasse vores struktur for at blive ved med at være helt på forkant med markedets behov og muligheder.

Vi har derfor med virkning fra 1. januar 2010 opdelt Gordios i en række selvstændige enheder med hver sin egen ledelse og ejerstruktur, der vil fokusere på hvert sit kompetenceområde – men stadig i et tæt samarbejde, når det vil give en fordel for dig som kunde.

Opdelingen har også betydet at vi kan servicere vores kunder fra 4 adresser i hhv. København, Køge, Kolding og Århus.

Sagt med andre ord, har vi (måske lidt mod tidens trend) valgt at bygge små og effektive vindmøller, således at Gordios Gruppen aktuelt består af 4 selvstændige forretningsområder:



Analysér og indsigt målrettet det Nordiske retailmarked. Fokus på at tilvejebringe data og viden som beslutningsgrundlag for såvel kæder og leverandører, herunder bla. salg af abonnement på tilbudsdata.dk.

"Behovet for viden og information til at understøtte såvel de daglige beslutninger som de mere langsigtede eller strategiske har aldrig været større" Siger Claus Nykjær fra Gordios Insight "Promotion Management er en kritisk faktor for succes og vi oplever et boom i ydelser der kan understøtte området".

Kontakt: Claus Nykjær på cn@gordios.dk eller på 26 750 740
Christian Andersen på ca@gordios.dk eller på 40 19 80 26



Fokus på forretningsudvikling – dvs. bundlinie og vækst. Det sker gennem anvendelse af viden, træning og reel implementering af resultatskabende løsninger.

"Kravet er effektive løsninger, hvis man skal have succes i retailmarkedet" Siger Klaus Haltrup fra Gordios Business Building "Anvendelse af data og viden i organisationen er kritisk, og der skal være en rød tråd i hele organisationen med fokus på at få det hele til at gå op i en højere enhed i Sandhedens øjeblik ude i butikkerne".

Kontakt: Klaus Haltrup på kh@gordios.dk eller på 2675 4918



Rekruttering - Outplacement - Search & Selection.

"Den stigende optimisme generelt i markederne smitter tydeligt af på job-markedet. Mobiliteten hos arbejdsstyrken er stigende. Situationen med mangel på kvalificeret arbejdskraft, som vi havde da "Finanskrisen" startede, er ikke langt væk, og således er der allerede ved at være pres på en række funktioner hos leverandørerne, når der skal rekrutteres nye medarbejdere. Rekrutteringsprocessen kan godt risikere at tage mere tid end forventet – og der er således al mulig grund til at tænke både langsigtet og være opmærksom på tidsplanen i rekrutteringsprocessen" Siger Kim Jørgensen fra Gordios people og tilføjer "Udviklingen af personalet hos leverandørerne i nøglefunktioner – især fagligt kompetencemæssigt, er et "hængeparti" – og således skabes der et situation hvor der er stor sandsynlighed for et lønpres"

Kontakt: Kim Jørgensen på kj@gordios.dk eller på 2673 0627



Målrettet, effektiv salgstræning og personlig udvikling, specielt til alle, der har arbejder med direkte salg.

Viden og færdigheder inden for salg er igen et fokusområde for mange virksomheder – specielt nu hvor det at gøre forskellen – betyder fastholdelse af kunden og mange gange medfører et mer-salg, til gavn for både kunden og virksomheden.

Vi kører skræddersyede træningsforløb, der sikrer aftalt og optimal udvikling – hvor investeringen i uddannelse ofte er betalt tilbage på 6-9 måneder. Mange af vores salgsuddannelser er tilskudsberettigede – således at vores kunder ydermere får typisk fra 40% til 60% refunderet.

"Det er da en ren win-win" – siger Henrik Hansen fra Gordios Training

Kontakt: Henrik Hansen på 2523 0130 eller på hwh@gordios-training.dk

Ud over de 4 virksomheder i Gordios Gruppen, arbejder Gordios tæt sammen med en række andre virksomheder, så man inden for dette netværk kan tilbyde en endnu bredere vifte af løsninger til vores kunder. Gordios Netværket består bla. af IRS-Consulting, Knowledge Cube Retail Solutions, tilbudsdata.dk, Huset Markedsføring mfl.

Du er velkommen til at kontakte os for yderligere information eller læse mere om de enkelte kompetenceområder på www.gordios.dk

Vi ser frem til at samarbejde med vores kunder de næste mange år

Med venlig hilsen

Gordios gruppen