

POSTEN NORDEN

www.postennorden.com

Posten Norden är redo för världen

Samgåendet mellan Post Danmark och svenska Posten är en förutsättning för att utveckla och stärka Postens verksamhet och affär i Norden och internationellt.

"Varor är något som alltid kommer att finnas och som ständigt behöver fyllas på."

Ar 2001 fick Joakim Krumlinde uppdraget att etablera, leda och utveckla en koncernövergripande *Key Account Management*-funktion för Postens största kunder, både nationellt och internationellt. En ökad internationalisering inom Posten och ett ökat intresse till att arbeta internationellt ledde till att Joakim Krumlinde 2009 blev ansvarig för affärsområdet *Logistics International Sales*.

Vad går ditt arbete ut på?

– Mitt ansvar är att säkerställa och utveckla den internationella samverkan mellan de olika säljorganisationerna i Norden samt i Tyskland, Holland och Belgien. I det arbetet har jag tillsammans med länderna ansvaret för att etablera en struktur och ett arbetssätt som främjar vår internationella kundbearbetning.

Vad är det som är spännande med logistik?

– Logistik finns överallt, och alla förväntar sig att den ska fungera. Oavsett om det är i den personliga logistiken i vardagen eller att hantera ett företags logistik. Varor är

något som alltid kommer att finnas och som ständigt behöver fyllas på. Vi som konsumenter handlar allt fler varor på distans, både nationellt och internationellt. Det kräver kundvänliga logistiklösningar.

Hur ser du på Posten Nordens framtid?

– Jag är övertygad om att vi kommer att fortsätta att växa internationellt. 2011 sker en stor avreglering där många europeiska postmarknader öppnas för fri konkurrens. Vi har under 16 år haft full konkurrens på den svenska marknaden och under den tiden agerat på den internationella marknaden. Det har gett oss många goda erfarenheter, vilket kommer att vara en stor fördel för oss i framtiden.

Kan alla bygga en internationell karriär på Posten Norden?

– Absolut, alla har, mer eller mindre, redan ett internationellt arbete. Vi ser mer och mer att våra gränser suddas ut och oavsett var du arbetar inom Posten Norden finns det en koppling till den internationella marknaden.



Ljsgård på Posten Nordens huvudkontor.



Skylltar med anor från Postens historia.



JOAKIM KRUMLINDE

TITEL: nordisk försäljningschef.

UTBILDNING: Executive Management-program, Handelshögskolan i Stockholm, 2000. Har också läst företags ekonomi och nationalekonomi vid Göteborgs och Kalmar universitet.

DESTINATION: Joakim ansvarar för International Sales inom affärsområde Logistik i Posten Norden. Han har bland annat ansvaret för att utveckla affärsverkan mellan de olika säljorganisationerna i Norden, Tyskland, Holland och Belgien.



Posten Nordens huvudkontor.

OM POSTEN NORDEN

Posten Norden har bildats genom samgåendet mellan Post Danmark A/S och Posten AB. Koncernen erbjuder kommunikations- och logistiklösningar till, från och inom Norden och har en omsättning på cirka 45 miljarder SEK. **ANTAL ANSTÄLLDA:** drygt 50 000. **ANSTÄLLDAS BAKGRUND:** teknik, logistik, juridik, ekonomi, hr och it.

INTERNATIONELLA MÖJLIGHETER

Posten Norden erbjuder kommunikations- och logistiklösningar till, från och inom Norden och har en omsättning på cirka 45 miljarder SEK och drygt 50 000 medarbetare. Verksamheten bedrivs i affärsområdena Breve Danmark, Meddelande Sverige, Logistik och Informationslogistik. Du kan bli en del av Posten Nordens utveckling, oavsett om du kommer in som högutbildad eller jobbar dig uppåt. Med en enorm mångfald av arbetsuppgifter och ett uppmuntrande ledarskap ger Posten Norden dig möjlighet att själv forma din karriär.