

Byggmax laajentaa liiketoimintaansa yritysasiakkaisiin

Kuluttajien edullisena rautakauppavaihtoehtona tunnettu Byggmax panostaa nyt myös yritysasiakkaisiin. Byggmax on suunnannut katseensa erityisesti rakennusalan yrityksiin myymäläpaikkakunnillaan. Byggmax tarjoaa yrityksille räätälöidyt palvelut ja laajan tuotevalikoiman sekä joustavat maksujärjestelyt luototuskumppaninsa Collectorin avulla. Markkinarakoa Byggmax näkee erityisesti pienemmissä rakennusalan yrityksissä, joilla on haasteita saada palvelua isommissa rautakauppaketjuissa.

Byggmax avaa ovet rakennusalan yrittäjille ja pienyrityksille kehittämällä räätälöityjä palveluratkaisuja yrityksille. Kohderyhmä on Byggmaxille uusi. Byggmaxin Suomen yritysmyyntipäälliköksi hiljattain nimitetty **Patrik Forsström** uskoo, että kysyntää on.

– Havaitsimme potentiaalin pienissä rakennusalan yrityksissä, jotka muodostavat kokonaisuutena varteenotettavan markkinan. Konseptoimamme yrityspalvelu kattaa paitsi perinteisen tarjouspyyntöjen käsittelyn myös joustavat rahoitusratkaisut kumppanimme Collectorin kautta. Kilpailukykyinen hinnoittelu on luonnollisesti myös yritysmyynnin keskiössä, sanoo Forsström.

Laajennettu tuotevalikoima ja joustavat tiliratkaisut yritysasiakkaille

Yritysasiakkaiden näkökulmasta Byggmaxin valttina on laaja tuotevalikoima. Byggmaxin kautta on mahdollista tilata tuotteita rautakauppayrityksen kaikilta toimittajilta, vaikkei juuri kyseinen tuote kuuluisi Byggmaxin perusmyymälävalikoimaan.

Byggmaxin yritysasiakkaille perustetaan Collector-tili, joka tuo toivottua joustavuutta sekä myymälässä asioimiseen että maksamiseen.

– Joustava maksaminen on tärkeä asia rakennusliikkeille, jotka saavat palkkionsa vasta luovuttaessaan valmiin työn asiakkaalle. Tiliin voi myös nimetä useita henkilöitä, jotka saavat hakea rakennustarvikkeita myymälöistämme. Käytäntö helpottaa rakennustarvikkeiden logistiikkaa huomattavasti, kun tarvikkeiden haku ei ole yhden henkilön varassa, Forsström kertoo.

Hyvä vastaanotto rakennusalan yrittäjien keskuudessa

Byggmaxin uusi aluevaltaus yritysmyynnin puolelle on otettu erittäin hyvin vastaan ja toiminta lähtenyt vauhdikkaasti liikkeelle.

– Pienet rakennusalan yrittäjät sopivat hyvin Byggmaxin tee-se-itse-asiakaskohderyhmään. Näitä yrittäjiä löytyy runsaasti jo pelkästään aivan myymälöidemme läheltä, joten kohderyhmä tarjoaa hyvää kasvupotentiaalia. Uskomme, että yksilöllinen palvelu ja edulliset hinnat ovat houkutteleva yhdistelmä, kiteyttää Byggmax Suomen maajohtaja **Aleksi Virkkunen**.

Lisätietoja:

Aleksi Virkkunen, Suomen maajohtaja

puh. 040 137 7001

aleksi.virkkunen@byggmax.fi

Patrik Forsström, yritysmyynnin myyntipäällikkö

puh. 040 137 7002

patrik.forsstrom@byggmax.fi

www.byggmax.fi

Haastattelupyynnöt sekä tuotetiedot, -näytteet, -kuvat ja -kuvauslainat:

Jukka-Pekka Hares, Viestintätoimisto Manifesto, puh. 050 371 5364, sähköposti: jukka-pekka.hares@manifesto.fi

Byggmax lyhyesti

Vuonna 1993 perustetulla rakennustarvikekauppaketju Byggmaxilla on 119 myymälää eri maissa: 82 myymälää Ruotsissa, 33 Norjassa ja 13 Suomessa. Byggmaxin liikevaihto vuonna 2016 oli noin 5,2 miljardia kruunua (SEK) ja konserni jatkaa vahvaa kasvuaan. Byggmaxin liikeideana on tarjota laadukkaita rakennustarvikkeita järkevään hintaan. Kaikissa myymälöissä oleva ns. Drive In -piha mahdollistaa erityisesti painavien tavaroiden lastaamisen suoraan autoon tai peräkärryyn, mikä tekee Byggmaxissa asiomisesta helppoa ja tehokasta. Byggmax on listautunut Tukholman pörssiin vuonna 2010. Lisätietoja: www.byggmax.fi

BYGGMAX – LAATUA JÄRKEVÄÄN HINTAAN