

# Jörnträhus

Pressmeddelande 30 juni 2020

## Storsatsande Jörnträhus förstärker säljorganisationen

Jörnträhus har som målsättning att tredubbla omsättningen fram till 2024. Som ett led i det förstärks nu organisationen med Thomas Wahlberg som ny sälj- och projektledare.

– Vi satsar på att fortsätta öka försäljningen bland annat på privatmarknaden här i Västerbotten och med Thomas får vi in en erfaren och driven karaktär i säljorganisationen, säger Jörnträhus vd Mikael Lindberg.

Det råder stor optimism och framtidstro inom Jörnträhus just nu. Hustillverkaren har som målsättning att 2019 års omsättning på 65 miljoner kronor ska öka till 200 miljoner fram till 2024. För att uppnå de målen kommer en förändring i sättet att jobba med försäljning att genomföras.

– Vi märker av ett stort intresse för våra produkter och försäljningen rullar på med bra fart. Det gäller både på privatsidan och inom PRO-delen mot företag, där vi levererar mycket byggdelar till dels Contractors olika projekt men även andra entreprenadföretag som har upptäckt vår produkt och flexibla sätt att samarbeta. Samtidigt känner vi att vi kan bli ännu starkare i vår egen hemmaregion, från kustlinjen till fjällen, säger Mikael Lindberg.

### Fokus på privatmarknaden

En viktig bricka i Jörnträhus offensiva satsning blir Thomas Wahlberg, som har 20 år bakom sig som säljare och märkesansvarig för Volkswagen på Norrlandsbil. I sin nya roll på Jörnträhus kommer han att fokusera på försäljning mot privatmarknaden i Västerbotten, med start 1 september.

– Thomas är en oerhört erfaren och skicklig säljare, som har ett stort nätverk och är trygg som person. Dessutom har han ett härligt driv och upplevs genuint intresserad av människor, berättar Mikael Lindberg.

För Thomas Wahlberg själv blir det ett tvärt byte av bransch, där hans säljfokus nu alltså flyttas från bilar till trähus. Och faktum är att tanken på att byta inriktning i karriären kom när han själv köpte ett fritidshus från just Jörnträhus för ett par år sedan.

### Ökade marknadsandelar en tanke som lockar

– Jag tror att det är bra att ruska om sig själv ibland och hitta nya utmaningar. I samband med husköpet började jag tänka i de här banorna och nu ska det bli spännande att få sätta sig in i en helt ny värld, säger Thomas Wahlberg.

I sin nya roll på Jörnträhus hoppas han kunna ta tillvara sina tidigare erfarenheter för att bidra till att företaget når sina högt uppsatta mål:

– För mig handlar försäljning om att vara en god lyssnare och att ge människor tid att komma fram till ett bra beslut. Det ska ju kännas bra i magen efteråt också och det tänker jag ta med mig i arbetet på Jörnträhus. Samtidigt är det en lockande tanke att företaget vill öka omsättningen och fortsätta ta marknadsandelar.

[jorntrahus.se](http://jorntrahus.se)

Svedjevägen 1, 931 36 Skellefteå | [info@jorntrahus.se](mailto:info@jorntrahus.se) | 010-130 78 80 | Org.nr: 556947-6525

# Jörnträhus

## **Mer information**

Mikael Lindberg, vd Jörnträhus  
010-130 78 90  
mikael.lindberg@jorntrahus.se

Husföretaget Jörnträhus i Jörn AB erbjuder alltifrån ett brett sortiment av fritidshus för privatkunder, till kompetens och produktionskapacitet inom husbyggnation och byggdelar för företagskunder. Företaget är sedan 2013 en del av Contractorkoncernen. Jörnträhus har ca 30 anställda och omsatte 2019 ca 65 miljoner kronor.