

Martinsons stärker närvaron i Norge

Sedan 2024 har Martinsons successivt intensifierat sin satsning på den norska marknaden, där bolaget ser stor potential för sitt helhetserbudande inom träbyggnation. För att etablera och utveckla affären ytterligare har Martinsons rekryterat Kim Grönnevik till en roll som Head of Market Entry.

Kim Grönnevik har gedigen erfarenhet av träbyggnadsbranschen och har de senaste åtta åren varit en del av Woodcon, med kunder i både Sverige och Norge. Han har därigenom byggt upp en stark förståelse för marknadens behov.

Martinsons är samtidigt ingen ny arbetsplats för Kim, eftersom han i början av 2010-talet var verksam i bolaget.

– Det känns väldigt roligt att vara tillbaka även om Martinsons i dag är ett helt annat bolag än när jag lämnade. Jag har följt utvecklingen eftersom jag verkat i samma bransch och är imponerad av det Martinsons gjort och är idag, säger Kim.

I sin nya roll får Kim en central position i arbetet med att etablera och utveckla Martinsons affär i Norge, och han kommer även att ingå i bolagets ledningsgrupp.

VD Joakim Gustafsson ser rekryteringen av Kim Grönnevik som ett naturligt nästa steg i satsningen i Norge:

– Vi vill ta större marknadsandelar i Norge. Det här är ett viktigt steg i den långsiktiga satsning vi inledde 2024 – att växa på en marknad där vi ser stor potential för vårt erbjudande inom hållbart träbyggande, säger Joakim Gustafsson.

Utöver rekryteringen av Kim Grönnevik har Martinsons som avsikt att bilda ett norskt bolag vilket markerar en viktig milstolpe i arbetet med att stärka den lokala närvaron och komma närmare kunder och samarbetspartners. Det skapar också bättre förutsättningar för dialog, effektiva projektgenomföranden och fortsatt tillväxt.

– Jag ser stor potential i Norge och ser fram emot att vara med och utveckla Martinsons affär vidare. Bolaget har ett unikt erbjudande, där hela kedjan finns samlad under ett och samma tak, kombinerat med en tydlig ambition och en stark position på marknaden, säger Kim Grönnevik.