

Dachser Sweden hämtar in en Business Development Manager

Beslutet att anställa en Business Development Manager är en del av den positiva utvecklingen i Sverige, där resultatet före skatt fyrdubblades från 4,2 miljoner under 2017 till 17,3 miljoner under 2018.

– Just nu upplever vi en starkt positiv utveckling i Sverige, och utnämningen av en Business Development Manager är ett viktigt steg som vi måste ta för att fortsätta denna utvecklingen, säger René Sidor, Managing Director för Dachser Nordic. – Kursen ligger fast, receptet är rätt och nu banar vi väg för att också uppfylla vårt mål att vara den föredragna styckevaruspartnern i Norden. Jag är säker på att Stefan Roysson kommer att fylla rollen som Business Development Manager till fullo, och jag ser fram emot att följa hans utveckling.

Som Business Development Manager kommer Stefan Roysson (41 år) att samarbeta nära med de fyra filialerna i Sverige. Han kommer att ha fokus på kundutveckling som ett starkt supplement till säljfunktionerna i Sverige – ett uppdrag som han ser fram emot:

– Först och främst ser jag fram emot att vara en del av den resan som Dachser genomgår i Sverige just nu. Företaget utvecklas, omsättningen ökas och marknadspositionen stärks, och det ska bli spännande att stödja utvecklingen inifrån, berättar Stefan Roysson.

Mångårig erfarenhet inom transport- och logistikbranschen

Stefan Roysson har en solid karriär inom transport- och logistikbranschen, där han tidigare arbetat med drift, försäljning, utveckling och ledning, bland annat hos Jetpak som VD och delägare och hos Danske Fragtmænd som Key Account Manager. Senast har han jobbat som etablerings- och marknadschef hos Ecobränsle AB.

– Jag har tidigare erfarenhet av att bygga upp företag inom logistikbranschen och har jobbat mycket med försäljning och kunder, så jag vet vilket arbete som krävs för att öka omsättning och försäljning. Det ska bli oerhört intressant att fungera i en roll med affärsutveckling och där få framhäva Dachser styrkor, säger Stefan Roysson.