

I varje nummer välkomnar vi våra läsare in genom dörrarna på Adtollo för att ge en inblick hur det är att arbeta här och hur vår vardag ser ut. Här kan du läsa om Nicklas Lundström, Topocadsäljare på Adtollo sedan 10 år tillbaka.

# Adtollo Inside Story

- Möt Nicklas Lundström,  
Topocadsäljare på Adtollo

Nicklas Lundström  
Jobbar som: Topocadsäljare  
Född: 1970  
Anställd på Adtollo: Mars 2008  
Bakgrund: Har som ung arbetat som professionell dansare. Efter det har han nästan uteslutande sålt olika CAD-program i sitt yrkesverksamma liv, bland annat på Cadett.

På Adtollos kontor sitter alla i öppet landskap – utom Nicklas. Hans dörr är dock nästan alltid öppen och vi andra hör honom dagligen prata och skoja med kunderna.

- Det är stor skillnad att jobba med sälj här på Adtollo jämfört med många andra företag. 99% av kunderna vet vad Topocad är innan de köper,

det handlar inte om att sälja på folk saker de inte vill ha. De flesta känner jag, de är väldigt trevliga och vi har en personlig dialog.

Nicklas har tidigare jobbat på bland annat Cadett där han sålde ett CAD-system för elschemakonstruktion som hade AutoCAD i botten. Kunden var ofta elingenjör som till exempel byggde rulltrappor eller liknande.

Dock trivdes han inte riktigt och när han såg att Adtollo sökte folk slog han till.

- Jag hade gjort CAD och jag ville gärna arbeta med en egenutvecklad mjukvara. Att det var inom kartbranschen kändes spännande och att komma in på Adtollo var en lyckoträff.

## Hur skulle du beskriva atmosfären på kontoret?

- Vi är en familj här. Den största anledningen att jag varit kvar så länge är att jag trivs så bra med kollegorna. Det är högt till tak och vi har otroligt kul ihop.

## Hur ser en vanlig dag ut på Adtollo?

- Den största delen av kommunikationen med användarna sker på mailen. Här skannar jag av leads och hör av mig till de som kör en utvärderingslicens. Ibland behöver de hjälp om de kört fast eller så skickar jag övningsmaterial, så de har möjlighet att testa Topocad fullt ut.

Nicklas berättar att han inte bara sysslar med sälj. Förra året var det nästan mer support och utbildning. Bland annat höll han en utbildning för blivande mätningstekniker på Luleå Handelsakademi. Utbildningsledaren hörde av sig till Nicklas efter ett tips om att han utbildat på Motala yrkeshögskola under 5 års tid. Utbildningen i Luleå var helt ny, det var en liten klass och eleverna var motiverade.

- Det är fantastiskt kul att utbilda elever som är öppna för ny teknik och inte är begränsade av andra system. Luleåstunderna var vassa och trots den bistra kylan hade vi några riktigt bra veckor.

En annan syssla är återkommande mässor och event. Intergeo, Geodesidagarna och framför allt våra egna användardagar Topocad Live. Nicklas är även ute och träffar kunder i hela landet. Han åker ut till kunderna inför en uppgradering, utbildning eller kundutveckling. De har sina underhållsavtal och vi ger stöd i form av support och demonstration av nya funktioner i de senaste versionerna.

- Kundmöten är det roligaste som finns. Då får jag chansen att lära känna nya användare, visa nyheter, se vilka behov som finns. Ofta jobbar jag vidare med samma personer i flera år.

## Vad arbetar du med just nu?

Just nu arbetar Nicklas och kollegorna med en införandemodell som kommer användas för större organisationer. Kunden ska få svar på alla frågor om införandet: Var börjar man, hur utbildar man, hur levererar man, hur sätter man upp och konfigurerar systemet, när sker allt? Införandemodellen ger svar på alla frågor och beskriver tydligt vad som händer i kronologisk ordning.

- För oss internt har det alltid varit tydligt men vi vill att det ska vara lika enkelt för kunden, som behöver kunna planera för att ta beslut.

## Vad tror du är nästa stora grej inom kart- och entreprenadbranschen?

- BIM. Allt handlar om BIM. Hittills har allt baserats på enkla koordinater, punkter, streck, symboler. Nu går det mot att bli riktiga objekt – det är framtiden.

## Vad lägger du helst din tid på när du inte jobbar?

- Jag är väldigt intresserad av segling och har precis köpt min första egna båt. I sommar kommer jag segla hem den från Tyskland, det ska bli spännande att se hur det går. Sedan har jag hus i Rotebro där jag lägger mycket tid. Varje år försöker jag åka till Thailand och hälsa på min syster som driver en egen restaurang på Koh Lanta och själv är jag delägare i en bar på Koh Lipe.

## Har du några tips till den som vill arbeta med sälj inom kart- och entreprenadbranschen?

- För att jobba med sälj måste du tycka om människor, annars blir det svårt. Det är viktigt att besitta en social och framför allt flexibel förmåga i den här branschen, eftersom alla du möter är olika och jobbar på olika sätt. En del håller på med stomnät, andra mäter på vanligt sätt, alla är på olika uppdrag och använder systemet på sitt unika sätt.

- Mitt tips till studenter är att vara öppen för alla system: bli instrument- och systemberoende och skaffa en bra områdeskoll. Stanna inte inne i din box.

”Stanna inte  
inne i din box”