



Artikkelin äänenä on Juha Sorjonen, Cramon pitkäaikainen asiakaspäällikkö Lahdesta.

2021-06-28 07:00 EEST

## Tarinoita Oikeasta Elämästä ”Yhdellä puhelulla kuntoon”

Tärkeintä meidän asiakkaalle on, että teemme mitä lupaamme. Esimerkiksi, että tavara tulee silloin kun on sovittu. He arvostavat sitä, että yhdellä yhteydenotolla saa asiat hoidettua, vaikka yhdellä puhelulla. Ei asiakkaat kerkeä soittaa ympäriinsä – ei heidän kuulukaan eikä tarvitsekaan. Mulle on ammattitylpeys hoitaa asiakkaan keissi kuntoon niin että homma toimii sujuvasti ja että he pääsevät tekemään omia töitään aikataulussa.

Kerran asiakas soitti kohteesta, johon tarvitsi 12 metrisen dieselnostimen. Toimitettiin kone työmaalle, ja asiakas kertoi, että tarvitsisi myös työntekijät: ”Kun vain löytyisi”. Mä lupasin sitten vähän auttaa. Soitin Cramon toiselle

asiakkaalle, jolta passelit työntekijät saatiin hoidettua. Keikan piti olla alun perin kaksi viikkoa, mutta kuulin sitten, että loppujen lopuksi kesto oli vuoden kesto. Oli kyllä mukava olla avuksi näille molemmille yrityksille.

Asiakkaathan eivät aina ole ostohousut jalassa, se on hyvä muistaa. Usein me cramolaiset toimitaan nopeasti arjessa ja kun asiakkaalle on minuutti tai kaksi, niin kerrotaan näistä meidän uutuuksista. Että sitten kun se hetki tulee, niin on asiakkaan muistissa. Just äskettäin eräs asiakas tilasi olosuhdehallinnan paketin, kun muisti, että olen siitä jutellut hänelle useasti ja että meiltä sen saa.



Loppujen lopuksi me halutaan helpottaa sitä asiakkaan elämää. Me tehdään se olemalla yhteydessä ja toimintavalmiudessa. Tehdään mitä luvataan ja venytään kun tarvitaan. Kuljetan vaikka tarvittaessa itse työkalut työmaalle, jotta asiakas pääsee hommiin silloin kun se aika on. Se jos mikä on vaivattomuutta asiakkaalle.

Artikkelin äänenä on Juha Sorjonen, Cramon pitkäaikainen asiakaspäällikkö Lahdesta.

### **Haluatko, että pidämme sinusta huolta?**

Nykyinen Cramon asiakas -> [myyntitiiminne palvelee aina](#) Uusi asiakas -> Tartu tilaisuuteen nyt: [kesäetuna uusille asiakkaille jopa -52% alennus valituista tuotteista.](#)

---

*Cramo on täyden palvelun rakennuskonevuokraamo, joka tarjoaa myös rakentamista, saneeraamista ja kunnossapitoa tukevia palveluja. Kannamme vastuun paitsi hyvästä asiakaspalvelusta, myös toimitusten aikatauluista ja kaluston ja palveluiden ensiluokkaisesta laadusta. Haluamme lisätä asiakkaidemme tehokkuutta ja tuottavuutta työmaapalveluiden ja digitaalisten ratkaisujemme avulla.*

*Cramo Finland Oy on osa Boels-Cramo -konsernia. Olemme alamme johtavia tekijöitä Euroopassa. Boels-Cramolla on toimintaa 17 maassa ja 750 toimipisteessä, joista 200 sijaitsee Pohjois-Euroopassa. Suomessa toimimme n. 450 henkilön voimin yli 50 toimipisteessä kautta maan. Cramo Finlandin liikevaihto on 95,2 milj. euroa (2019). Palvelemme Suomessa n. 17 000 asiakasta. Asiakaskuntaamme kuuluu yrityksiä rakennusteollisuuden ja muun teollisuuden, kaupan sekä julkisen sektorin alalta. Olemme jakamistalouden edelläkävijöitä.*

*Tutustu meihin osoitteessa [www.cramo.fi](http://www.cramo.fi) ja verkostoidu kanssamme!*

*#cramo #weareshapers*

## Yhteyshenkilöt



**Tuomas Myllynen**  
Lehdistökontakti  
Toimitusjohtaja  
Cramo Finland Oy  
tuomas.myllynen@cramo.com  
040 549 2311



**Kaisa Tiira-Vahala**  
Lehdistökontakti  
Markkinointipäällikkö  
Markkinointi & PR  
kaisa.tiira-vahala@cramo.com  
+358 40 768 4652