



uno form®

INVITA

nobia





Indholdsfortegnelse

Historie – Nobias rejse	03
De 3 brands	04
Hvorfor arbejde for Nobia?	06
Vores værdier	07
Karrieremuligheder i Supply Chain	08
Karrieremuligheder i den kommercielle forretning	14
Karrieremuligheder i Finans, IT og HR	22
Uddannelsesstillinger og trainees	26
Køkkenprocessen	32
Internationale kolleger	34



Historie – Nobias rejse

Nobia er den største producent af køkkenmøbler i Nordeuropa. I alt ejer Nobia AB 19 forskellige og stærke køkkenbrands og beskæftiger ca. 6.000 mennesker i Europa. Koncernens årlige omsætning ligger på omkring 9,5 mia. kroner.

I Danmark er Nobias aktiviteter koncentreret om tre brands, som er de tre stærkeste, der findes på det danske køkkenmarked. HTH har eksisteret siden 1966, uno form siden 1968, og endelig er Invita grundlagt i 1974. De danske brands tegnede sig i 2021 for en omsætning på 3,2 mia. kroner.

Det kommercielle hovedkvarter i Danmark ligger i Tilst ved Aarhus. Her foregår planlægning og udførelse af alle Nobias kommercielle aktiviteter. Produktionen foregår på fabrikker i Ølgod, Bjerringbro og Farsø. Her er der også funktionærer ansat i forskellige supply chain-funktioner.

Stort kommercielt netværk og stærk uddannelse

Køkkener fra Nobia sælges gennem 64 butikker over hele landet. Godt en tredjedel af butikkerne driver vi

selv med eget personale, mens resten er udbudt som franchise-forretninger til dygtige samarbejdspartnere. Nobia uddanner egne handels- og salgstrainees til vores butikker som indretningskonsulenter med mulighed for at arbejde sig op som teamledere og filialchefer.

Alle led i værdikæden

Vi er en full service-virksomhed – i Danmark såvel som internationalt. Vores egne medarbejdere tager sig af alle led i værdikæden inkl. udvikling, produktion, salg, logistik, levering, IT, erhverv, montage, service og support.

Gennem de seneste 10 år har Nobias forretning haft succes med at effektivisere produktionen og styrke resultatet af driften, så vi står uhyre stærkt rustet til at udvikle vores indflydelse på det danske marked.

Nobias tre danske brands fortæller tilsammen historien om de funktionsstærke og enkle designs, som karakteriserer selve vores kultur for at skabe køkkener.



uno form®

INVITA

De 3 brands

De tre stærke brands i Nobia har butikker over hele Danmark. Desuden leverer alle tre brands direkte til bygherrer.

HTH har produceret danske kvalitetskøkkener i mere end 50 år. Skabene samles på fabrikken, hvorefter de leveres og monteres af Danmarks mest erfarne montører. Med HTH Go har kunderne også mulighed for selv at samle deres køkken.

HTH har 30 forretninger under eget navn. Godt halvdelen er privatejede. Resten drives af Nobias eget personale.

Invita tror ikke på standardkøkkener, fordi der ikke findes standardmennesker. Invita er skræddersyede kva-

litetskøkkener, der fungerer i det daglige og samtidig giver kunden glæde hver dag.

Invitas 21 butikker er drevet som franchise. Det vil sige, at de er privatejede, men at de har en nøje detaljeret aftale med Nobia om salget og leveringen af Invita-køkkener.

uno form var i slutningen af 1960'erne en revolution af den danske køkkenbranche med innovativt og distinktivt design. Den dag i dag er uno form et af de højest vurderede køkkenbrands.

Der findes 13 uno form-butikker. Seks er privatejede, og syv drives af Nobia.

04

nobia

 **Esbjerg Gods**
- vejen frem

HELE DANMARK – HELE DØGNET

ESBJERG GODS – VEJEN FREM

Esbjerg Gods A/S er en moderne transport- og logistikvirksomhed, der råder over mere end 85 egne biler og 32.000 m² terminal og lagerhotel. Vi leverer national dag til dag-transport af såvel stykgods som part- og full-loads.



www.esbjerg-gods.dk



Hos Nobia har vi en kultur, der giver plads til at lære, til at arbejde etisk og frem for alt til at blive inspireret. Den kultur er vi stolte af, og vi vil gerne invitere nye medarbejdere, lærlinge og trainees til at deltage og bidrage i den fortsatte udvikling af vores virksomhed, produkter og arbejdsmiljø.

Hvorfor arbejde hos Nobia?

Innovation og professionel stolthed

Vi tror på, at vores medarbejdere skal have plads til at lære, udvikle deres evner og blive til eksperter. Der skal være plads til at skabe og være innovativ. Plads til at være stolt af det arbejde, man leverer hver dag.

Det er et miljø, hvor vi inspirerer til nye måder at tænke og arbejde på. Vi forventer og opfordrer vores medarbejdere til at tage ansvar. Vi motiverer til, at medarbejderne gør deres stilling til deres egen, og at de udfolder sig mest muligt inden for de rammer, de har.

Nobia har en stor organisation med mange forskellige opgaver og plads til mange forskellige mennesker. Hos os handler det hele om inspirerende køkkener og et inspirerende sted at være dig.

Stærke værdier og gode arbejdsforhold

Vores formål, vores "why", beskriver vores måde at arbejde og opføre os på i Nobia: "Designing Kitchens for Life" er nøgleordene, som guider os i forhold til, hvor-

dan vi leverer vores strategi, og hvordan vi gør en forskel gennem vores formål.

Vores strategi beskriver, hvordan vi opfører os over for hinanden, vores kunder og samfundet som helhed. Den påvirker vores beslutninger og vores arbejde. Den former vores strategi: "Tomorrow Together".

Vi værdsætter, at vores medarbejdere viser fleksibilitet, ansvar og vilje til at udvikle sig. Vores forretning lever højt på, at vi kan stole på hinanden.

Vi ønsker at have selvstændigt tænkende medarbejdere, men ingen skal stå alene hos Nobia. Vi sikrer god introduktion og oplæring, vi giver konstruktiv feedback, og vi åbner muligheder for videre udvikling.

Derfor har vi hos Nobia også nogle meget attraktive ansættelsesforhold. Vi går langt for vores medarbejdere.





Vores værdier

Vores værdier beskriver og guider os, de påvirker vores beslutninger og vores arbejde, og de former vores kultur.

Care

Vi har altid hjertet med i vores arbejde. Vi respekterer hinanden, vi sætter kunden i centrum og gør tingene ordentligt.

Deliver

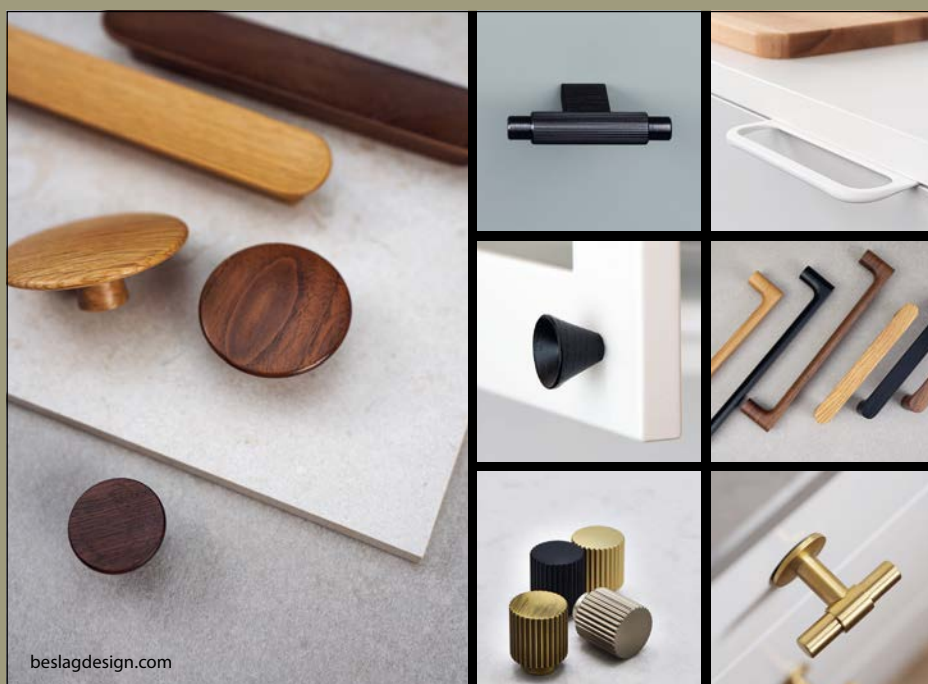
Vi holder vores løfter. Vi gør tingene seriøst, men prøver at have det sjovt imens.

Inspire

Vi står aldrig stille. Vi prøver at gøre en forskel hver dag og søger altid at forbedre det, vi gør.

Job hos Nobia

07



Knobs and handles with attitude

If you want to give your kitchen or storage a boost, the easy way can be to change handles or knobs. With many choices, you can combine to create the best function and style. Small details make a big difference.


beslag design

DETAILS THAT MATTER

beslagdesign.com



Karrieremuligheder i Supply Chain

08

nobia

**SGS-Doors A/S er blandt
Skandinaviens førende
underleverandører af låger
til køkkenindustrien.**

Vi beskæftiger 85 dygtige og
engagerede medarbejdere.
SGS-Doors A/S råder over en
alsidig og moderne maskinpark,
som fortsat er under udvikling.

Se mere på: sgs-doors.dk



Thrigesvej 14, 7430 Ikast • Tlf.: 97 14 40 00 • www.sgs-doors.dk



Som full service-virksomhed er Nobias værdikæde lang og med mange forgreninger. Det er også en stærk værdikæde, som vi holder sammen med en velstruktureret organisation og dedikerede medarbejdere.

Du kan spille dig på holdet i den stærke Supply Chain med mange forskellige kompetencer.

Hos Nobia er der plads til, at du kan udfolde dit talent, og vi giver dig støtte til at flytte dine grænser og udnytte dit potentiale. Da vi er en del af en stor international koncern, har du selvfølgelig også mulighed for at gøre karriere i vores store køkkenorganisation i Europa.

Karrieremuligheder i værdikæden

Vores Supply Chain giver dig bl.a. karrieremuligheder inden for disse områder:

- **Logistik/planlægning**
- **Indkøb/sourcing**
- **Distribution**
- **Teknisk afdeling**
- **QHSE**
- **Produktion**

Læs mere om karrieremuligheder inden for disse områder på næste side.

Karrierevej – Supply Chain

09



Få bedre tid til at gøre kundernes køkkendrømme til virkelighed

Med Miralix KontaktCenter håndteres opkald til butikken intelligent, så du:

- slipper for spildtid ved omstillinger
- sikrer, at kunden får den bedste hjælp med det samme
- kan besvare kø-opkald på mobilen ved kundebesøg m.m.

Læs mere på www.miralix.dk eller kontakt Nobia for at komme i gang med løsningen.

MIRALIX

Logistik

Logistikafdelingen holder styr på bl.a. leveringstider, varelager, leverandørkontakt samt implementering af nye varer og udfasning af udgående varer. I logistik findes bl.a. stillinger som:

- **Indkøbsassistent** – disponering og bestilling af varer, ajourføring af indkøbspriser, opfølgning m.v.
- **Komponentplanlægger** – ansvar for komponenter i produktionen og lagerstyring efter Kanban-metoden.
- **Ordrekoordinator** – en bred vifte af support til forhandlere og konsulenter med produkt- og bestillingsforhold, ordrestyring og -behandling, tegning og prisudregning på specialprodukter.

Indkøb / Sourcing

Afdelingen varetager udvælgelse af leverandører, forhandler priser og kontrakter, indkøber råvarer samt sikrer de bedste priser og den bedste kvalitet. Ansvarsområderne er bl.a. uddelt på flere stillinger:

- **Category Lead Buyer** – ansvar for at source en specialiseret undergruppe af produkter.
- **Lead Buyer** – ansvar for planlægning, estimering og evaluering af indkøb.
- **Strategic Lead Buyer** – ansvar for udvælgelse og samarbejdsrelation med leverandører.
- **Category Purchasing Analyst** – ansvar for at evaluere leverandører på basis af pris, kvalitet og leveringshastighed.

Produktion

Planlægnings- og kvalitetssikringsfunktioner for produktionen, samt ledelse af daglig drift. Produktionsafdelingen omfatter også ledelse af de daglige produktionsfunktioner. Især to stillingstyper karakteriserer afdelingen:

- **Produktionsassistent** – planlægger og varetager løbende møder og opdaterer produktions-tavler etc. Følger op på kurser, tidsregistrering, ferieplanlægning og forbedringsforslag.
- **Produktionsleder** – sikrer en effektiv daglig drift og bidrager samtidig til at udvikle produktionsprocesserne. Sikrer optimal udnyttelse af ressourcerne og coacher medarbejderne til stærk performance.

Teknisk afdeling

Afdelingen servicerer forretningen i en mængde tekniske sammenhænge. Den udfører produktionsoptimering og teknologiimplementering, som bidrager til virksomhedens forretningsudvikling.

Stillinger i teknisk afdeling fordrer en god teknisk forståelse og en lean tankegang.

Bl.a. som **projektleder**, hvor du skaber sammenhæng mellem processer og optimerer tekniske og forretningsmæssige løsninger. Du udarbejder analyser og business cases til forbedringsprojekter, herunder ikke mindst investering og implementering af nye maskiner og nyt udstyr.

QHSE (Quality, Health, Safety and Environment)

Afdelingen arbejder med Nobias kvalitet og kontrol samt lean og optimering. Desuden superviserer QHSE, at vi overholder vores certificeringer. Eksempler på stillinger i QHSE er:

- **Miljø- og arbejdsmiljøkoordinator** – yder support til både ledere og andre medarbejdere om miljø og arbejdsmiljø. Udruller forandringer i forretningsgangen. Samarbejder tæt med kvalitetsafdelingen.
- **CI & lean-koordinator** – planlægger og implementerer nye lean-aktiviteter samt fortløbende forbedring med Kaizan.
- **QHSE-koordinator** – udarbejder interne arbejdsstandarder og faciliterer opdatering af arbejdsgange for proces-ejere. Opdaterer statistikker og er systemansvarlig på drift af ledelsessystemet.
- **Kvalitetsmedarbejder** – udfører produktkontrol og indgangskontrol på fabrikkerne og udarbejder dokumentation. Følger op på rapporter om spild.

Distribution

Afdelingen sikrer, at køkkenet når frem til kunden. Det omfatter performance- og kvalitetsopfølgning, planlægning af fragt, opfølgning på eksportmarkeder samt fakturabehandling og klargøring af papirer. Stillinger i distribution omfatter f.eks.:

- **Kørselsassistent**
- **Kørselsplanlægger**
- **Kørselsleder**
- **Chauffør**



11

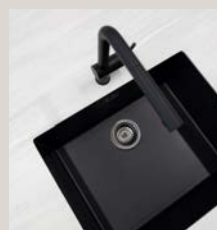
Secher

Totalleverandør af vaske til køkken og bad

Gennem 20 år har vi samarbejdet med Nobia. Vi er leveringsdygtige indenfor messing-, stål-, solid surface- og granitvaske.

Vores sortiment spænder bredt over klassiske stålvaske i forskellige design, badvaske i Solid Surface, til populære messingvaske. Herudover forhandler vi Solid Surface-plader til videre forarbejdning.

Læs mere på
www.secher.as



KØKKENVASKE



TILBEHØR
KØKKENVASKE



BADVASKE



TILBEHØR
BADVASKE

Nobia har fabrikker tre steder i Danmark. Fabrikkerne ligger i Ølgod, Bjerringbro og Farsø.

Fabrikkerne

Den største fabrik er den i Ølgod, hvor næsten 800 ansatte hver morgen møder ind – inklusive en større gruppe chauffører. Produktionsanlægget omfatter over 56.000 m², og det er her, vi producerer elementer til HTH og Invita. Ledelsen i Supply Chain er placeret i Ølgod.

I Bjerringbro, hvor vi producerer Implast-bordplader og -håndvaske, er ansat omkring 140 mennesker, mens der er ca. 50 i Farsø. I Farsø produceres fortsat de eksklusive køkkenmøbler fra uno form, som er håndlavede og kun laves på bestilling.

Eftersom Nobia varetager alle dele af virksomhedens egen supply chain, er der på fabrikkerne ikke alene brug for et stort antal operatører, snedkere, repara-

tører og faglige specialister. Vi er også afhængige af ledere og mellemledere, som er parate til en meget hands on-ledelsesstil i sparring med medarbejderne.

De tre danske fabrikker producerer i gennemsnit 459 køkkener om dagen, året rundt.

På fabrikkerne kan vi tilbyde bl.a. følgende stillinger:

- **Maskinarbejder**
- **Vedligehold/reparatør**
- **Smed**
- **Elektriker**
- **samt møbelsnedker i Farsø**

385.000
liter lak

Fabrikken i Ølgod forbruger årligt 385.000 liter lak. Det er nok til at fylde halvdelen af et normalt svømmebassin.

2.6 mio.
hængsler

Der blev brugt 2.6 mio. hængsler.

62 %
genanvendt

62 % af affaldstræet fra produktionen bliver genanvendt i andre Nobia-produkter.



Din samarbejdspartner for køkken-, møbel og træindustri i Skandinavien

AABLING A/S er leverandør til **køkken – møbel og træindustrien** i Danmark, Norge og Sverige af kantmaterialer, overfladebelægninger, lim og tilbehør såsom bordben, ophængsbeslag, aluminium, karruseller, belysning, metal/træskuffer, udtræk, hængsler m.m.

AABLING A/S

Lanciavej 2 / 7100 Vejle / T. +45 76 40 88 88
info@aabling.dk / www.aabling.dk

Din forhandler af
G* GRASS
hængsler og skuffer

Kontakt os
eller kig forbi
og få en snak





Karrieremuligheder i den kommercielle forretning

Nobias kommercielle forretning rummer et stort antal karriereveje, og vi opfordrer vores medarbejdere til at flytte sig mellem afdelinger og funktioner, så de kan fortsætte med at udvikle deres kompetencer – og deres forståelse for Nobias produkter og forretningsmodel.

Hos Nobia er man aldrig låst fast i en jobfunktion, men har mange interne karrieremuligheder. Den kommercielle afdeling er netop rykket ind i nybyggede kontorfaciliteter i Tilst uden for Aarhus.

DIN EKSPERT I PUDSELØSNINGER

Med Flex Trim's unikke børstepudsesystem får du:

- Forbedret og ensartet overfladekvalitet - optimalt sliberesultat
- Optimeret produktions- og arbejdsmiljø
- Længere standtid på pudsematerialer
- Reduceret forbrug af lak eller lignende
- Installation på håndholdte eller stationære maskiner (nye eller eksisterende)
- Individuelle løsninger - rådgivning og service

Med Flex Trim får du en hel løsning - og vi sørger for, at I sparer penge og tid. Forhør nærmere, hvilken løsning vi kan tilbyde netop din produktion.

Quality doesn't cost – it pays!



FLEX TRIM A/S • Hedelund 28, Glyngøre • 7870 Roslev • +45 96760128 • www.flex-trim.com

Rustfri bordplader til køkkenindustrien





RUSTFRI STÅL ApS

www.hjrustfristaal.dk



Du kan kickstarte din karriere hos Nobia i et unikt trainee-forløb og måske arbejde dig hen mod en stilling som salgschef, Country Manager mv. – mulighederne er mange for dig!

Range Management (produktudvalg)

Det kræver nøje kundekendskab og stor produktforståelse at sammensætte det optimale udvalg i butikernes salgsudbud. Som Range Promoter arbejder du med at styrke sælgernes forståelse af nye og eksisterende produkter ved at indsamle og udvikle præsentationsmaterialer. Som Range Manager får du ansvar for at sammensætte sortimentsindhold, udvælge produkter, sikre produktlancering samt overvåge produkt- og salgsp performance.

Kundeservice

Det specialiserede bindeled mellem Nobias Supply Chain og salgsledet inkl. montører. Kundeservice er en af Nobias største afdelinger med stor kontakth flade til organisationen. Herfra serviceres sælgere, forhandlere og forbrugere om produkter, montage og ordrebehandling. Sprogkunderskaber i tysk, svensk og norsk er vigtige, da vi servicerer hele Norden og Tyskland. Kundeservice står for analyser og udtræk af statistik, ligesom man håndterer og styrer reklamationssager.

Marketing og SoMe

Digital markedsføring, storytelling og online brugeroplevelse. Den digitale dimension af enhver forretning vokser konstant, og Nobia er altid på jagt efter nye indgange til det store online univers. Det sker i høj grad gennem vores dygtige medarbejderes forståelse

for dette markedsføringsspeciale og deres kreativitet i udbredelsen af nye metoder til at fortælle om vores stærke produkter.

Store Building

Opbygning af butikslokaler og showrooms, som er imødekommende for både private, B2B-kunder og projektsalg til nybyggeri. I Store Building arbejder du med opbygning, ombygning og design af vores fysiske butikslokaler. Du opdaterer vores udstillinger og implementerer nye koncepter ude i butikkerne. Og endelig udvikler og fremlægger du butikslayouts i henhold til det relevante koncept, inklusive tegninger og materialesammensætning.

Salgsafdelingen i Tilst

De overordnede, strategiske og skræddersyede dele af salget foregår fra salgsafdelingen i Tilst. Her arbejdes der med salgskoordination og store B2B-aftaler til f.eks. eksport eller til landsdækkende salgsaftaler. Du kan også blive involveret i optimering af salgsindsatsen, udarbejdelse af salgsstrategier, segmentering af kundebasen og målsætning for nye kundegrupper.

Uddannelse

Afdelingen uddanner kvalificerede medarbejdere til butikkerne, samt talentudviklingsprogrammer, leder- og introprogrammer.

Karrierevej – Commercial

15

INVENTAR MONTØREN

**SPECIALE I CORIAN, GETACORE OG
CORESTONE BORDPLADER**

2742 6107

Bogensevej 8 | i.montoren@gmail.com
8940 Randers SV | www.i-montoren.dk



Kunde & Co

www.kunde.dk

Mange indgange til et godt køkkensalg

At sælge køkkener er en spændende og kompleks proces, hvor den perfekte løsning aldrig er helt ligesom den seneste perfekte løsning.

To ting er afgørende:

1. At du har et indgående og detaljeret kendskab til de næsten uendelige muligheder, vores køkkenløsninger tilbyder.
2. At du forstår at engagere dig i kunden; kundens ønsker og kundens behov, så du kan opfylde de køkkendrømme, kunden måske ikke engang selv havde erkendt.

Du kan arbejde både med privatkunder og med en række forskellige erhvervskunder.



16

nobia



EMBALLERINGSLØSNINGER KARTONPAKNING OG PALLEPAKNING

- Totalleverandør i karton- og pallepakning
- Vi sikrer dig den mest optimale pakkelse
- Vi er med hele vejen, når pakkeprocessen skal optimeres
- 25 års erfaring i automation og logistik



VANGBY

T: +45 55 56 15 15 • E: info@vangby.dk • www.vangby.dk

Privatsalg

– gode kunderelationer og service ud over det sædvanlige

I butikkerne findes en række forskellige stillinger. Du kan arbejde med ledelse, som indretningskonsulent, Floor Manager, montør, lagermedarbejder eller teknisk tegner.

Vigtigst af alt, når du arbejder med privatsalg, er relationen til kunden, som opbygger tillid og hjælper dig med at forstå kundens behov.

Som indretningskonsulent har du en nøglerolle, hvor du skal spille på mange forskellige baner. I butikken møder du kunden og yder rådgivning, i hjemmet laver du præcise opmålinger og vurdering af den ønskede

løsning, og ved computeren giver du køkkenet form, samtidig med at du sammensætter et attraktivt tilbud. Indretningskonsulenten varetager køkkensalget fra start til slut – med vægt på den ekstraordinære kundeoplevelse og på at gøre køkkendrømme til virkelighed.

De vigtigste egenskaber hos vores indretningskonsulenter er et godt salgsgen, et kreativt mindset og flair for service ud over det sædvanlige.

Vi ansætter løbende folk til vores butikker. Så se gerne efter ledige stillinger via vores website: www.nobia.dk



Canto

Eksklusivt for Nobia og HTH

Mulighederne er mange hos KUMA. Den individuelle løsning er til enhver tid i højsædet, når du har KUMA med som aktiv og kvalitetsbevidst partner i køkkenet eller badeværelset.

www.kuma.dk

KUMA®



Materiale: Granit Bronze

Følg KUMA på:





Erhvervssalg – ansvar for komplekse processer og løsninger

En stor del af vores forretning er baseret på B2B-salg. Vores erhvervskunder er meget forskellige i type og størrelse, og vores medarbejdere skal indgå i en inspirerende dialog med både bygherrer, håndværkere og slutkunder.

Erhvervssalg har en række forskellige stillinger, som kræver forskellige kompetencer og faglig forståelse. Men uanset om du er projektchef, montagekoordinator eller erhvervskonsulent med fokus på projektsalg, typehuse eller håndværkere, skal du tage ansvar for længere salgsprocesser. Her afholder du både kundemøder, tegner indretningsløsninger, foretager beregninger og udarbejder tilbud, samtidig med at du varetager en positiv og konstruktiv dialog med alle samarbejdspartnere.

I B2B-salget kan du f.eks. være en del af håndværkersalg, hvor du har den tætte relation til snedkere, VVS'ere, tømrermestre og andre håndværkere. Du kan også være helt tæt på slutkunden, hvis du er tilknyttet typehusafdelingen, der vejleder købere til at få deres drømmekøkken i deres nye hus.

Eller du kan tage styringen over de helt komplekse projekter, hvor du sælger +100 køkkener ad gangen og bidrager fra start til slut i opførslen af helt nyt boligbyggeri. I projektafdelingen arbejder du tæt med kunden (boligforeninger, entreprenører og andre) om at visualisere og konkretisere indretning med både køkken, bad og garderobeinventar.

KIRK LARSEN & ASCANIUS

Mere end advokater

Hos Kirk Larsen & Ascanius er mennesker i centrum – det er uanset, om du er kunde i virksomheden eller medarbejder. Vi er et erhvervskontor og rådgiver om juraen med et kommercielt fokus. Udover at være juridiske specialister har vi et nichekendskab, der skaber resultater for vores kunder. Vores kunder kommer fra hele Danmark.

Følg os på   

Tlf.: 70 22 66 60
www.kirklarsen.dk

**HOS VOGNMANDSGÅRDEN
STEEN BUSK UDFØRER VI
MANGE TRADITIONELLE
VOGNMANDSOPGAVER.**

TLF.: 40 57 30 54 • STEENBUSK@MAIL.DK



- beskyttelsesfolie -

Salg af beskyttelsesfolie til industrien
i hele Skandinavien

Hørretvej 44 • 8320 Mårslet
Tlf.: 86 29 45 33 • www.sminipac.dk



Butikkerne

19

POULSEN
LASTBILSERVICE

Tlf.: 6914 1600
rene@poulsen-lastbilservice.dk
www.poulsen-lastbilservice.dk



RANDERS
VÆRKTØJSSLIBERI

Kertemindevej 38 · 8940 Randers SV
Telefon: 86 41 53 11 · www.rvs.dk



Swinger, alt i et armatur.

- Isvand
- Isvand med brus
- Kogende kalkfrit vand



SCAN ME
Katalog

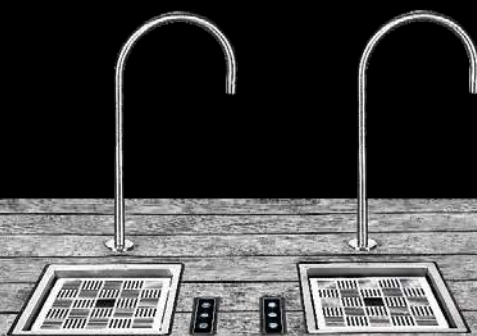
SensorWater

Berøringsfri vand til kontor.

- Isvand
- Isvand med brus
- Leasing 795,- pr. mdr.



Scandinavian Mood



SCAN ME

PDF katalog

ZegoCoffee Z-2 barista

- Rigtig Espresso
- Rigtig mælk
- Leasing 1.495,- pr. mdr.





Karrieremuligheder i Finans, IT og HR

**Nextech tilbyder verdens hurtigste og mest anvendte
gnistslukningssystem produceret af Fagus-GreCon**

NEXTECH

www.nextech.dk

Systemet er ATEX-godkendt og detekterer og slukker automatisk gnister eller ulmende gløder i aflukkede områder af produktions-, forarbejdnings- eller transportanlæg, hvor forskellige former for støv eller andet brandbart materiale passerer eller opbevares. Slukningen foregår med teknikker målrettet det pågældende anlæg, herunder vand, gas eller lukning af spjæld. Vores udbud af detektorer og slukningsforanstaltninger betyder, at vi altid kan udforme en skræddersyet løsning, der giver optimal beskyttelse i hver enkelt virksomhed.



Hos Nobia har vi mange forskellige funktioner ud over de specialiserede medarbejdere, der producerer vores køkkener på produktionsanlæggene eller sælger dem i vores butikker.

Som markedsledende aktør i køkkenbranchen har Nobia også brug for mange kvalificerede medarbejdere til vores support-funktioner, som både supporter vores Supply Chain og vores kommercielle forretning. Disse funktioner er blandt andet Finans, IT og HR, som både er placeret i Ølgod og i Tilst.

IT

Vi driver en stor IT-afdeling, som understøtter både vores administration, produktion og alle vores butikker. IT står også til rådighed som help desk og support for hele Nobia.

Nobia ansætter ofte nye IT-specialister til programmering, kodning og implementering af nye funktioner eller systemer. Nobia har en lang række karrieremuligheder for veluddannede og ambitiøse mennesker, unge som ældre.

Finans

Vi har altid brug for dygtige medarbejdere inden for finans og økonomi. Vores kompetencebehov spænder vidt fra opgaver med kredit/debit, bogføring, udarbejdelse af årsregnskaber samt analyse af cash flow, controlling og analyser ud mod vores butikker.

HR

Med omkring 1.000 ansatte i produktion og administration har Nobia en stor HR-afdeling, som både består af løn og HR. Vi er ambitiøse i forhold til at støtte vores forretning og ser vores medarbejdere som en nøgle-ressource. Derfor har vi i vores HR brug for stærke medarbejdere med kompetencer bl.a. inden for rekruttering, løn, ansættelsesjura, ledersparring, employer branding, trivselsmålinger og HR-processer.



MASKINFABRIK A/S

www.kuni.dk

**KVALITET I MERE
END 50 ÅR**

NORDKEMI
NATURLIG OMTANKE

Tlf.: 5572 0917 | www.nordkemi.dk



Portræt – Tina, International Customer Service Manager

”Jeg har været ansat i 14 år hos Nobia. Jeg sidder i dag i posten som International Customer Service Manager på tværs af de nordiske markeder.

Fra første færd hos HTH for 14 år siden mærkede jeg en stolthed ved at være en del af noget større, men mest af alt at være del af et fællesskab, hvor man arbejder sammen om at lykkes. Jeg startede som GDS-konsulent hos HTH Tilst, hvor jeg lærte meget om alt fra salg til montage, og ikke mindst omkring alle faldgruberne omkring salget.

Hos Nobia kan man udvikle sig i alle retninger. Man kan arbejde sig opad, man kan prøve kræfter med andre opgaver, eller man kan vælge at blive specialist inden for et felt, man brænder for. Da jeg fik tilbuddet om at få en treårig akademilederuddannelse, sprang jeg

til med det samme, og nu fik jeg muligheden for at blive filialchef i HTH Silkeborg.

Sidenhen blev det til HQ-stillinger som Store Opening Manager, B2C Sales Manager og nu som International Customer Service Manager, hvor jeg står i spidsen for et team på i alt 42 mand.

Det er svært at fremhæve min bedste dag på arbejdet. Måske stoltheden ved at få Årets Bedste Mystery Shoppingresultat ved HTH Silkeborg. Eller alle dagene brugt med de norske, svenske og danske forhandlere/chefer, hvor man mærker deres energi og lyst til at være de bedste.

Det, der gør mig mest stolt ved at være en del af Nobia, er vores menneskesyn – når vi har taget en person ind i vores virksomhed, så

bestræber vi os på at klæde denne person på til opgaven på bedste vis – via vores fantastiske uddannelsessystem og ikke mindst evnen til at rumme forskelligheder.”



ERLING JENSEN

Sund fornuft i byggeriet

Tlf.: 96 70 17 70

www.erlingjensen.dk



BJERRINGBRO EL-FORRETNING ApS

Kontakt os og hør, hvordan vi kan hjælpe dig:

Tlf.: 86 68 11 88

steen@bjerringbro-el.dk · www.bjerringbro-el.dk



Karrierevej – administration/stabsfunktioner

25

CA
CHR. ANDERSEN

Linåtoften 39 · 7451 Sunds
Tlf.: 97 14 14 21
mail@ca-sunds.dk

Kontakt os,
og hør, hvad
vi kan gøre
for dig





Uddannelsesstillinger og trainees

Et socialt ansvar for os er blandt andet , at vi er med til at uddanne fremtidens arbejdskraft. Konkret betyder det, at vi hvert år tilbyder en række lærepladser til både administrationstrainees, salgstrainees og lærlinge i produktionen.

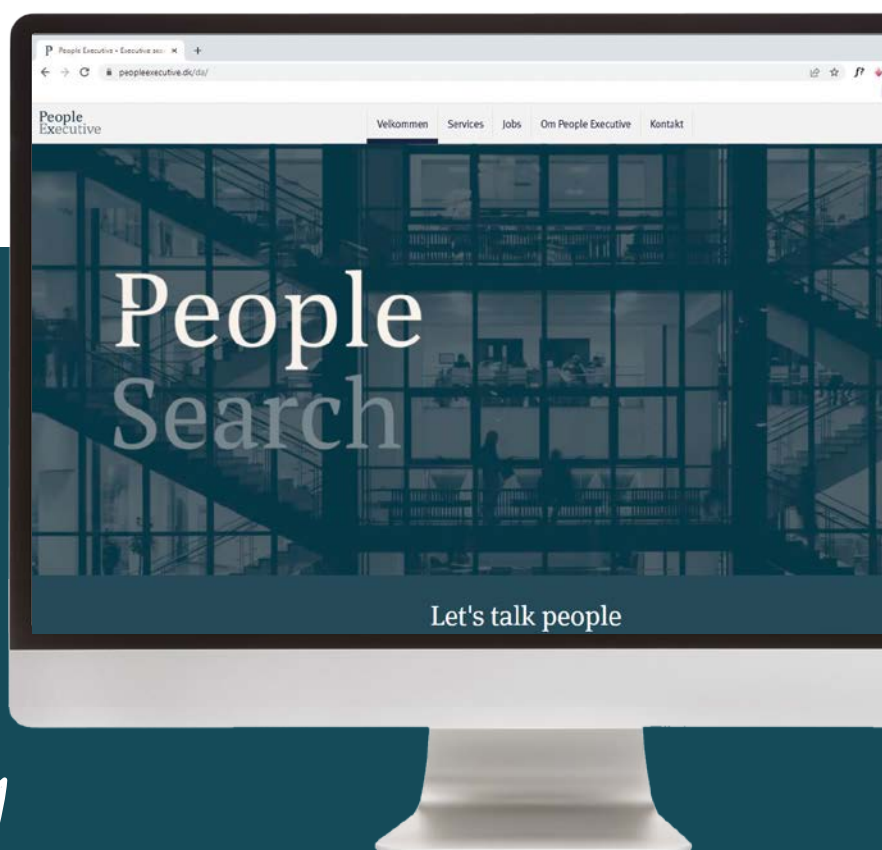
I 2022 har Nobia 53 ansatte i disse uddannelsesstillinger.



Hos People Executive gør vi det ikke sværere, end det er.

Når vi finder den rette kandidat – specialist, mellemlider, topleder eller bestyrelse på tværs af brancher - gør vi det med afsæt i vores dybe passion for vores kandidater, kunder og vores håndværk. Det kalder vi rekruttering i øjenhøjde.

Læs mere på:
www.peopleexecutive.dk



Portræt – Oscar, Category Lead Buyer

”Jeg har været ansat i Nobia i ni år. Jeg arbejder som Category Lead Buyer, hvor jeg har ansvaret for forskellige leverandører til Nobia.

Jeg havde oprindelig planlagt at studere i Odense, men jeg så en annonce fra Nobia, som søgte elever. Efter lidt overvejelser søgte jeg og startede som administrations-elev, der er en kontoruddannelse på to år. Derefter blev jeg fastansat i Purchase Planning, som jeg har været meget glad for. Jeg havde altid en åben dialog med min

daværende chef, der var indforstået med, at jeg på sigt skulle videre i min karriere hos Nobia. Derfor startede jeg for godt fire år siden på aftenskole på universitet med at læse HD.

I samme periode valgte jeg at søge stillingen som Category Lead Buyer, som jeg er meget glad og stolt over, at jeg fik.

Grunden til, at jeg havde mange overvejelser, var fordi, at størstedelen af mine klassekammerater fra

handelsskolen skulle læse videre, hvilket jeg også havde overvejet i første omgang. Men heldigvis fik jeg én af elevpladserne hos Nobia, hvilket jeg er glad for den dag i dag. Men det var et tilfælde, at det blev Nobia.

Der har været mange gode dage hos Nobia, men den bedste dag var, da jeg fik jobbet som Category Lead Buyer, fordi det var en kæmpe forløsning efter fire års skole ved siden af mit arbejde.”

”

Jeg er stolt over at arbejde for en virksomhed, som investerer i sine medarbejdere og bakker op om den enkeltes udvikling.





HTH salgs- og handelstraineer – en uddannelse i verdensklasse

HTH har i en lang årrække uddannet branchens bedste indretningskonsulenter via egen køkkenuddannelse. HTH's traineeuddannelse er en toårig uddannelse, hvor ambitiøse unge mennesker kan uddanne sig inden for køkkenbranchen, og hvor de kan vælge mellem to uddannelsesretninger: salgstraineer eller handelstraineer.

Med uddannelsen sikrer vi en stabil talent-pipeline for HTH's butikker.

HTH har efterhånden uddannet over 150 trainees, og en del af disse er nu også at finde som enten teamledere eller filialchefer. Ambitionen er, at 10 % af medarbejderne i HTH's butikker er trainees.

Om konceptet

HTH's traineekoncept er bygget op omkring Aarhus Business College i Odder, som varetager skoleopholdene, når trainees er på skole. HTH har, som det eneste køkkenvaremærke i Danmark, bygget et unikt undervisningslokale op omkring det HTH One Concept, som også findes i butikkerne. Det giver en uddannelse i fabelagtige rammer og i et professionelt miljø, som kan inspirere og være med til, at HTH er det foretrukne brand at uddanne sig hos inden for køkkenbranchen.

HTH-trainees leverer resultater på øverste hylde, og flere af dem har da også været inde omkring top 20-sælgere her i Danmark, mens de stadig var i deres uddannelsesperiode.

FOR SMUKKE OG SLIDSTÆRKE OVERFLADER



Holdbare overflader, der fremhæver og beskytter dit køkken efter de højeste krav. Vores innovative overfladeløsninger opfylder kravene til meget strenge standarder for modstand til pletter, ridser og slid for at bevare skønheden og for at få den til at holde over tid.

Hvis du har brug for en efterbehandlingsløsning, og du vil have den optimale til dine operationer, skal du ikke lede længere.



Din lokale løsning

Kontakt os for at høre nærmere om, hvordan vi kan blive din overfladeleverandør af komplette løsninger.

Du spiller en vigtig rolle under din uddannelse

30

nobia

Vesterby - leverandør af dit projekt

Hos Vesterby har vi i en menneskealder fremstillet loft- og vægpaneler til private hjem og markante danske byggerier.

Vi er en sikker leverandør, når man ikke vil gå på kompromis med brandsikkerhed, akustik og design.

Se mere på: www.vesterbypaneler.dk

Vesterby





På fabrikken i Ølgod er der en målsætning om altid at have elever under uddannelse som maskinsnedkere, industrioperatører, smede og elektrikere.

Som lærling indgår du i produktionsteamet med dine egne ansvarsområder, fordi vi gerne vil understrege, at du har en vigtig rolle i teamet. Mange af vores lærlinge fortsætter på holdet med en fastansættelse efter endt uddannelse.

Vi lægger vægt på at give vores lærlinge mulighed for at deltage i DM i Skills, hvor de sammen med andre unge under uddannelse demonstrerer deres færdigheder og måler sig med hinanden. Nobia er flere gange løbet med sejren.

Elevuddannelse

31

HAHRS

TØMRER & MURER

Viaduktvej 46 • 6870 Ølgod

Telefon: 20 92 12 69

kontakt@haahrs-byg.dk • www.haahrs-byg.dk



SEJRUP MASKINSERVICE
v/ Thorkild Sørensen

Kollemortenvej 78, Sejrup, 7323 Give
Mail: sms@sejrupmaskinservice.dk
www.sejrupmaskinservice.dk

Tlf. +45 23 11 44 43



Køkkenprocessen – og rollerne heri

Køkkenprocessen er kompleks og starter allerede inden, kunden kommer ind i butikken – her kan du se et eksempel på, hvilke roller der bl.a. er i processen. For at hele processen lykkes, er der funktioner, som bl.a. Finans, IT, HR, Uddannelse, Strategi mv., som støtter op, så vi sikrer, at vi har de bedste medarbejdere, den bedste uddannelse, at IT fungerer, og at butikkerne blandt andet har de rigtige rabataftaler mv.

32 Processen i at købe et køkken

nobia

Alt indenfor **TRÆEMBALLAGE**

4-vejs-paller • 2-vejs-paller

Specialeemballage • Transportkasser

Europaller - Nye og brugte • Kartoffelkasser



VESTPALL ApS

SDR. VIUMVEJ 4A • 6893 HEMMET • TLF.: 9737 5504 • INFO@VESTPALL.DK • WWW.VESTPALL.DK

01

Produktudvælgelse

– produkter til butikken udvælges

- a. Produktudvikling
- b. Range Management
- c. Store Building

02 Sourcing/indkøb

– materiale bestilles hjem for at kunne producere køkkenet

- a. Lead Buyers
- b. Komponentplanlæggere
- c. Indkøbsassistenter

03 Marketing

– der udarbejdes reklamer og andet relevant markedsføringmateriale for de tre brands, så kunderne tiltrækkes til butikkerne

- a. Marketingafdeling – SoMe

04 Tilbud

– kunden (privat eller erhverv) bliver vejledt i deres drømmekøkken, køkkenet bliver tegnet, og kunden, privat eller erhverv, får et tilbud

- a. Indretningskonsulenter
- b. Erhvervskonsulenter
- c. Tekniske tegnere

05 Produktion

– køkkenet ordreproduceres og kvalitetstjekkes

- a. Produktionsmedarbejdere
- b. QHSE-medarbejdere inden for kvalitet

06 Levering

– køkkenet pakkes, leveres og monteres

- a. Produktionsmedarbejdere
- b. Distribution – chauffører, kørselsplanlæggere mv.
- c. Montører

07 Efter køb

– kundeservice er altid klar på at hjælpe vores kunder

- a. Kundeservicemedarbejdere

33



SKÆRE- OG SLIBEMATERIALER
FRA TYROLIT



SLIBEMATERIALER
FRA SIA



Internationale kolleger

Som medarbejder i en virksomhed med produktion og salg i mange lande har du også mulighed for at blive en del af samarbejdet på tværs af grænserne.

Nobia har globale funktioner, som dækker hele koncernen. Samtidig sker der ekspansion og udveksling af kompetencer mellem de forskellige lande. Det omfatter også rekruttering af kolleger fra andre lande i Nobia-familien – og dermed en mulighed for at afprøve et karrierespor uden for de kendte, danske rammer.

Nobias hovedkontor ligger i Sverige, hvor moderselskabet stammer fra, og derfor foregår størstedelen af det internationale arbejde i koncernen fortsat via hovedkontoret i Stockholm. Medarbejderne har også mange internationale kontakter på tværs af organisationen og over grænserne.

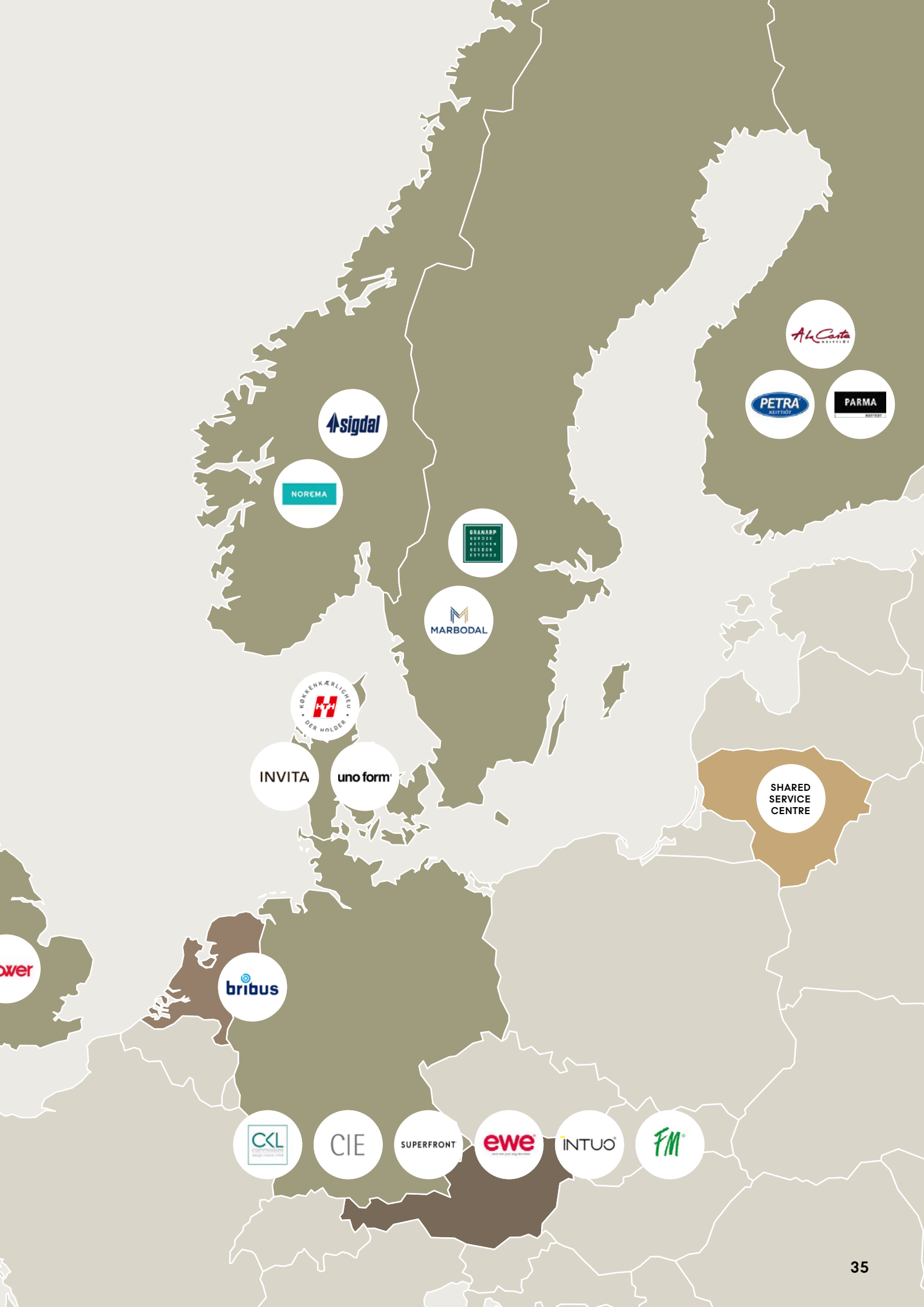
Nobias kommunikation foregår på skandinavisk eller engelsk.

● **Region North**

● **Region West**

● **Portfolio Business Units***







nobia

