

Firestop Nordic

Firestop Nordic er en ung innovativ virksomhed, der udvikler miljøvenlige brandbeskyttelses- og brandslukningsmidler.

CASE: Analysér markedet for miljøvenlig- og brandhæmmende imprægnering – og udarbejd en handlingsplan for den kommercielle indsats

CASEBESKRIVELSE

Firestop Nordic udvikler miljøvenlige brandbeskyttelse- og brandslukningsmidler. Firestop Nordic har en baggrund og stor erfaring indenfor træ- og byggeindustrien.

Firestop Nordic udbyder 3 forskellige produkter. Fælles for alle er, at de tilrettes efter kundes behov og ønsker, og samtidigt hjælper kunderne med at opnå bæredygtige og miljøvenlige produkter.

I dette caseforløb vil man som kommende team kun beskæftige sig med det ene produkt:

- **Firestop 11** – Brandimprægnering til byggeindustrien.

Firestop Nordic sælger både til B2B og B2C markedet, og har etableret compliance med bl.a. www.tewo.no, hvor de imprægnerer træ til byggeindustrien i Norge. Virksomheden har potentielle kunder og samarbejdsmulighed både nationalt og internationalt.

Firestop Nordic er bæredygtige og går forrest i den grønne omstilling. Virksomheden er stærke på produktudvikling og har mere end 35 års erfaring og knowhow inden for den kemiske- og byggefaglige industri. Men mangler kandidater, der har en stærk forretningsforståelse med fokus på salg og marketing, som kan udarbejde en handlingsplan for den kommercielle indsats.

Krav og lovgivning inden for bl.a. byggeindustrien stiller større krav til bæredygtige og brandsikre materialer. Der er få bæredygtige og miljøvenlige leverandører af imprægnering på det danske marked. Firestop Nordic har et grønt mindset og fokuserer på at løfte FN's 17 bæredygtige verdensmål gennem deres miljøvenlige- og cirkulære produkter. Dette skaber et stort og uudnyttet marked for Firestop Nordics brandhæmmende og -sikrende imprægneringsmateriale 'Firestop Nordic 11'.

Udfordringen er, at Firestop Nordic er en lille spiller på et stort marked, der endnu ikke har formået at markedsføre sig hos det rette kundesegment for at lande en kontinuerlig omsætning. Dog har virksomheden kapaciteten og ressourcer til masseproduktion og kan nemt og agilt opskalere, hvis kunderne er der.

Firestop Nordic ønsker at udføre et pilotprojekt for produktområdet '**Firestop Nordic 11 – brand imprægnering**' på det Skandinaviske- og Tyske marked med henblik på en kortlægning af potentielle kernekunder på B2B markedet inden for byggeindustrien. Kortlægningen skal danne fundamentet for en efterfølgende handlingsplan og markedsføringsstrategi for den kommercielle indsats. Der efterfølgende har potentiale for at kunne opskaleres for de resterende produktkategorier på det internationale marked.

KONKRETE OPGAVER



Firestop Nordic

Firestop Nordic er en ung innovativ virksomhed, der udvikler miljøvenlige brandbeskyttelses- og brandslukningsmidler.

CASE: Analysér markedet for miljøvenlig- og brandhæmmende imprægnering – og udarbejd en handlingsplan for den kommercielle indsats

De konkrete opgaver til casen er inddelt i følgende 2 områder:

1. Markedsanalyse på det Skandinaviske- og Tyske B2B marked og kortlægning potentielle kundesegmenter inden for byggeindustrien

Onboarding til virksomheden og deres produkter

Fastlæg målsætninger for forløbet, delmål og fast mødetidspunkter, der skal sikre den rette sparring og fremdrift i forløbet.

Analyse af markedets nuværende udfordringer ift. afvigelser fra lovgivning og miljømæssige krav med henblik på, hvor Firestop Nordic kan gå ind og løfte og afhjælpe disse problemer og udfordringer inden for byggeindustrien.

Analyse af andre aktører/leverandører for at forstå potentielle virksomheders holdning og beslutningsproces med henblik på salg af Firestop Nordic II.

Analyse af konkurrenternes værditilbud med henblik på differentiering af Firestop Nordic II.

Kortlægning og udvælgelse af primære kundesegment og potentielle samarbejdspartnere - fastlagt i matrix og prioriteret rækkefølge

2. Udvikling af marketing- og kommunikationsstrategi

Valg af relevante markedsførings- og salgskanaler, hvilke budskaber virker og hvem er målgruppen?

Handlingsplan og markedsføringsstrategi for den kommercielle indsats

Udarbejdelse af en stærk historie og tydeligt værditilbud omkring Firestop Nordic II – dvs. kommunikation og marketing som skal understøtte salget af produktet Firestop Nordic II i samarbejde med et eksternt marketingsbureau.

Planlægning og kortlægning af fremtidige marketing- og kommunikationsopgaver med henblik på en fremtid marketings- og kommunikations stilling/ afdeling.

ØNSKET UDBYTTÉ FOR VIRKSOMHEDEN

Efter 12 uger vil virksomheden gerne stå i hånden med:

- Nye samarbejdsmuligheder eller en ny/potentiell kunde for Firestop Nordic II
- Handlingsplan for den kommercielle indsats for Firestop Nordic II – fremtidige arbejdsopgaver

RELEVANTE FAGLIGHEDER TIL CASEN



LEAD THE
TALENT

Firestop Nordic

Firestop Nordic er en ung innovativ virksomhed, der udvikler miljøvenlige brandbeskyttelses- og brandslukningsmidler.

CASE: Analysér markedet for miljøvenlig- og brandhæmmende imprægnering – og udarbejd en handlingsplan for den kommercielle indsats

Markedsanalyse, miljøteknologi, forretningsudvikling, marketing, kommunikation, digital markedsføring, internationalisering, antropologi, økonomi og regnskab.

TALENTPROFIL

Det er afgørende, at du er detaljeorienteret, analytisk, selvkørende og sprogligt stærk. Det er en fordel at kunne gennemskue det komplekse, og gøre det enkelt. Der er derfor behov for en i temaet med en teknisk baggrund, som miljøteknolog. Yderligere er det vigtigt, at du har forståelse og brænder for bæredygtighed og den grønne omstilling, som er en kerneværdi og mindset i virksomheden.

Du skal have et kommercielt mindset med flair for kommunikation og den gode storytelling. Du skal være proaktiv, modig og tør udfordre tilgange og se nye muligheder. Der er behov for nogen, der kan tage de første kommercielle skridt, som danner fundamentet for en fremtidig marketing- og kommunikations stilling/ afdeling.

Der er behov for et team med forskellige faglige baggrunde.

“Vi har ikke styr på det kommercielle, og det skal vi have nogen, der er. Vi søger derfor et team af forskelligheder - Forskellighed udvikler bare”.

Kulturen er præget af åbenhed og en flad struktur, hvor meninger bliver hørt og diskuteret. Der er stort knowhow inden for teknisk produktudvikling, men mangel på samme inden for markedsføring.

Brænder du for den grønne omstilling og bæredygtige løsninger, hvor du samtidigt kan formidle dette med henblik på salg? Så er der rig mulighed for at sætte sit eget aftryk og skabe resultater, der kan mærkes og måles.

Firestop Nordic er lokaliseret i Kolding, hvilket er knap én times kørsel fra Odense. Dette skal dog ikke afholde dig fra casen, da virksomheden er yderst fleksibel. De tilbyder teamet mulighed for en ugentlig hjemmearbejdsdag. Derudover vil der være befordringsgodtgørelse for dem der ligger bil til.



LEAD THE
TALENT