

Efter 5 år i front for egen virksomhed valgte May Britt Skounsø at skifte lederstolen i Trippus Danmark ApS ud med en anden hos Conference Manager A/S. Online tilmeldingssystemer er stadig det hjertet brænder for, og det gælder om at løse kundernes behov bedst muligt. hotel & konference har talt med den karismatiske salgschef May Britt Skounsø.

Springet fra Comwell

Efter at have haft ansvaret for salget til storkunder i Danmark og Sverige hos Comwell valgte May Britt at starte egen virksomhed. AdZenith beskæftigede sig i første omgang med venue-finding, men nærmest ved et tilfælde fik May Britt kontakt til den svenske virksomhed Trippus, som havde et system til online tilmelding. Det var en unik mulighed og virksomheden blev omlagt til kun at beskæftige sig med salg af det svenske firmas system, som May Britt Skounsø havde eneret for på det danske marked.

Problemer med den svenske oversættelse

Salget gik fremragende og i flere år var May Britt Skounsø og hendes ansatte den største aftager af det svenske produkt. Imidlertid gav det også en række udfordringer at være kunde hos en svensk virksomhed, da der er langt fra de danske kunders behov til den svenske udviklingsafdeling. "Ja, jeg havde løbende en dialog med svenskerne om driftsstabilitet og udviklingsønsker, og der var det tydeligt for mig, at svenskerne havde mere fokus på rejsebranchen end på konferencer, events og tilmeldingsdelen for mine kunder" siger May Britt Skounsø og fortsætter: "Sideløbende var jeg blevet opmærksom på, at der var konkurrenter, som var i

"Jeg har altid ønsket at sidde på vinderhesten og med det i fokus kan det jo blive nødvendigt at bytte hest"



stærk vækst på mit kerneområde og derfor var jeg nødt til at tænke nyt".

Det store skift

Det endte med, at May Britt Skounsø i slutningen af 2009 mødtes med direktøren for Conference Manager. "Det blev hurtigt klart for mig, at det jeg i flere år havde prøvet at få ændret i Trippus, var præcis den måde tingene var implementeret i Conference Manager og strategien var også veldefineret" siger May Britt Skounsø og uddyber: "Da jeg i forvejen havde besluttet, at jeg ikke ville blive ved med at kæmpe for konferencenichen med Trippus, så var jeg hurtig til at spørge Rasmus Teilman (direktør hos Conference Manager red.) om han havde et ledigt job. Rasmus blev vist nok noget overrasket over den hurtige fremdrift. Det

var første gang vi mødtes og han vidste naturligvis ikke, at jeg gik i de overvejelser." siger May Britt Skounsø, som efter en lynhurtig nedlukning af Trippus Danmark ApS startede hos Conference Manager i midten af december 2009.

På spørgsmål om hvilke tanker May Britt Skounsø har gjort sig om sine gamle kunder siger hun: "Når jeg etablerer kontakter tænker jeg på den lange bane, og derfor var det også utroligt vigtigt for mig, at vi fandt en løsning, hvor Trippus kunderne efterfølgende ville blive serviceret. Der er nu fundet en god løsning, hvor de kan fortsætte i Trippus systemet, hvis de ønsker det, og jeg kan dermed rette blikket mod at levere fremtidens produkt til både mine nye og gamle kunder."

Det var hårdt at sige farvel!

Med mere end 8 år med egen virksomhed trænger det sig på at vide, hvordan det er at afvikle alt det, May Britt har bygget op: "Det var naturligvis en stor omvæltning mentalt, at lukke den virksomhed, som jeg har knoklet entusiastisk og fokuseret på i over 8 år, men på den anden side, var det alligevel vigtigere for mig, at være tro mod mig selv, og følge det jeg virkelig tror på. Jeg har aldrig kunnet sælge sand i Sahara, og har ikke ønsker om det! Hvis jeg skal formidle et budskab, skal jeg virkelig tro på, at det kan gøre en forskel. Med en fortid inden for hotellelederuddannelse, sælger for Comwell hotellerne, konferencerådgivning og ikke mindst administration af events, er det vigtigste for mig, at følge hvad mit hjerte og fornuft brænder for. Derfor var der ingen tvivl, da jeg fik tilbudt jobbet som salgschef for Conference Manager i både ind- og udland." afslutter May Britt Skounsø.



May Britt Skounsø