

Pressmeddelande

23 juni 2025

FM Mattsson Group satsar på B2B – rekryterar ny försäljningschef

FM Mattsson Group förstärker sin satsning mot professionella kunder genom att utse Anders Thorildsson till ny försäljningschef för B2B i Sverige. När branschen möter skärpta lagkrav, energieffektiviseringsmål och ett förändrat marknadsläge, blir FM Mattsson Groups tekniska kompetens och närhet till kund avgörande. Anders Thorildssons ledarskap ska hjälpa företaget att ta fler marknadsandelar.

Anders Thorildsson har lång erfarenhet inom FM Mattsson Group, där han varit verksam i snart 30 år i olika roller inom försäljning. Han kliver nu in i en nyckelroll med ansvar för bolagets B2B-team, bestående av 14 säljare över hela landet. Tillsammans arbetar de med bolagets tre varumärken FM Mattsson, Mora Armatur och Damixa.

– Det är ett spännande läge att ta över som försäljningschef. Vår bransch står inför stora förändringar, inte minst kopplat till nya krav genom Dricksvattendirektivet och ett ökat fokus på energieffektivisering. Samtidigt är vår roll som partner viktigare än någonsin. Vi har en stark position, djup kunskap och svensk produktion att luta oss mot. Nu fokuserar vi ännu tydligare på att hjälpa våra kunder att möta morgondagens krav, säger Anders Thorildsson, ny försäljningschef B2B, på FM Mattsson Group.

FM Mattsson Group är en ledande nordisk tillverkare av vattenarmaturer med egen produktion i Mora. Bolaget erbjuder helhetslösningar för både privat och offentlig miljö och har ett tydligt fokus på hållbarhet och lång livslängd i alla produkter.

Anders Thorildssons uppdrag är att ena säljstyrkan, coacha dem och skapa fokus på rätt målgrupper och prioriteringar. Samtidigt som många i branschen drar ner på sina säljstyrkor gasar FM Mattsson Group. Rollen är ett led i FM Mattsson Groups strategiska satsning på att komma närmare beslutsfattare och inköpare – för att kunna erbjuda kunderna ett ännu bättre stöd i en tid med ökade krav.

– Vi bygger inte bara affärer – vi bygger långsiktiga relationer. I en tid där det är lätt att prioritera kortsiktigt står vi för det motsatta: stabilitet, kunskap och närvaro. Det är något som våra partners uppskattar – och det tror jag blir ännu viktigare framöver, fortsätter Anders Thorildsson.

Med Anders Thorildsson vid rodret för B2B-försäljningen tar FM Mattsson Group ett tydligt kliv framåt. Med djup branschförståelse, starkt fokus på kundvärde och ett lösningsorienterat arbetssätt vässar bolaget sitt erbjudande i en föränderlig marknad. Oavsett om det handlar om kommande lagkrav, hållbarhetsmål eller affärsutveckling – vill FM Mattsson Group vara en partner att lita på. För Anders handlar det om att sätta kunderna i centrum, varje dag – och att tillsammans skapa framtidens lösningar.

För ytterligare information vänligen kontakta

Peter Hermansson, sälj- och marknadschef FM Mattsson
E-post: peter.hermansson@fmmattssongroup.com
Telefon: 0250-596441

Bifogade bilder

AndersThorildsson

Bifogade filer

FM Mattsson Group satsar på B2B – rekryterar ny försäljningschef