



**Canon**

**VI ÄR  
CANON**



# OM CANON SVENSKA

Canon Svenska AB ingår i Canon EMEA med huvudkontor i London och Amsterdam och är en del i den globala koncernen Canon Inc. Vi är specialister inom dokument- och informationshantering. I Sverige är vi ca 300 medarbetare och omsätter 1,1 miljarder kronor.

Försäljningen av företagsprodukter och tjänster sker direkt, genom fristående återförsäljare och genom franchisekedjan Canon Business Center som har ca 200 medarbetare. Konsumentprodukter inom bildhantering marknadsförs och säljs genom rikstäckande kedjor, distributörer och enskilda fackhandlare.

## Kyosei som företagsfilosofi

Vår företagsfilosofi är Kyosei som är ett japanskt ord och betyder "Att leva och arbeta tillsammans för allas bästa". Filosofin ligger som grund för hur vi sköter våra affärer och behandlar varandra. Vi tror mycket på medarbetardrivna projekt som stärker engagemanget och kulturen inom Canon. Det gynnar oss alla och får dig som medarbetare att växa och utvecklas.



“Att leva och  
arbeta tillsammans  
för allas bästa”

共生





## SKRÄDDARSYTT UTBILDNINGSPROGRAM

**My Canon Journey** är Canons program för säljare där du får en strukturerad utvecklingsplan i 4 vågor där du blir utrustad med kunskap, färdigheter och den energi som krävs för att bli framgångsrik inom Canon. My Canon Journey bidrar till att ge dig en långsiktig personlig utveckling. Din chef blir din vägledare och alla i organisationen finns där för att stötta och supportera dig.



## VÅG 01.

Under din onboarding går du både online- och klassrumsutbildningar. Onboarding-programmet kan variera både i längd och format beroende på vilken sälj- och branschkunskap du har då du kommer till oss. Alla som kommer till Canon genomgår våg 1 som ger kunskap och energi för att lyckas i sin nya roll.

## VÅG 02.

I denna våg deltar du i GROW Performance in Sales som innefattar tre spår. Varje spår består av klassrumsmoduler som stöds av e-learning, videos, böcker eller artiklar.

## VÅG 03.

Du kommer att genomgå sex olika workshops. Här kommer du även att ta nästa steg baserat på GROW Performance in Sales programmet, möt en mer coachande roll. Detta både gentemot kund samt för dina kollegor. Våg 1-3 är en förväntad utveckling av samtliga säljare.

## VÅG 04.

När du denna nivå ingår du i den absoluta toppen av Canons säljorganisation. I denna roll är du en informell ledare som organisationen vänder sig till för rådgivning och problemlösning. Du är en förebild för övriga säljare och kommer även att ha ett ansvar för att coacha och agera som mentor åt andra. Du förväntas kunna agera bollplank gentemot ledningsgrupp där du kommer att ha en stor möjlighet att påverka organisationens beslut och framtid.

### Varför började du jobba hos Canon?

När jag var yngre och gick i skolan fick jag förmånen att praktisera på Canon och upplevde då en positiv och energisk arbetsplats som var i framkant i sitt arbetssätt och när det gällde att vara mån om sin personal: Kyosei. Jag började sedan arbeta i den grafiska branschen 1998 och har under åren imponerats av Canons produkter. Både av det breda sortimentet men framför allt av den höga kvalité som levereras. Hösten 2021 dök rätt tjänst upp och jag fick möjligheten att börja på Canon.

### Vilka produkter och tjänster jobbar du med?

Jag arbetar med våra Professional Print produkter, som innebär försäljning av våra digitala tryckpressar imagePRESS i Göteborg med omnejd. Jag besöker prospects och kunder regelbundet. Mina kunder är allt från privata företag, kommuner, enmanstryckerier till väldigt stora tryckerier.

### Hur är Canon som arbetsgivare?

Canon är en trygg och stimulerande arbetsgivare där man får möjlighet att utvecklas. Trots att det är ett stort företag blir man lyssnad på. Canon tar väl hand om sina anställda.



Sara Johansson,  
Key Account Manager





# FÖRMÅNER PÅ CANON SVENSKA

- Marknadsmässig lön och attraktiv bonusmodell
- Tjänstebil för alla våra säljare
- Förmånlig tjänstepensionsplan och försäkringar
- Hybrid arbetsplats där du har möjlighet att arbeta från våra fina lokaler i Stockholm, Malmö, Göteborg och Helsingborg men även från hemmet
- Flexitid med 37,5 timmar per arbetsvecka
- Friskvårdsbidrag
- Skräddarsytt utbildningsprogram för säljare
- Stora utvecklingsmöjligheter inom Canon Svenska samt internationellt
- Möjlighet att arbeta volontärt och engagera dig i välgörenhetsorganisationer under arbetstid



## Vad gör du på Canon?

Jag är projektledare inom Professional Services, det innebär att jag främst projektleder implementation av större mjuk- och hårdvaruaffärer. Att leda sådana projekt innefattar bland annat att planera tillsammans med kunden och leda projektet framåt för att få kundens nya produkter på plats på ett effektivt och säkert vis.

## Vad har du lärt dig under din tid på Canon?

Jag började på Canon som praktikant när jag utbildade mig till IT-projektledare, så jag har lärt mig mycket om konsten att projektleda när jag haft möjlighet applicera det jag lärt mig i skolbänken på verkligheten. Vilket täcker egenskaper så som kommunikation, planering och problemlösning.

## Vad är det som gör att du trivs med att jobba på Canon?

Det är högt i tak och jag har känt mig som en del av teamet sen dag ett, då mina kollegor är välkomnade och gärna svarar på frågor om allt mellan himmel och jord, högt som lågt. Jag tror det är mycket tack vare Canons företagsfilosofi Kyosei, vilken även bidrar till att det är enkelt att koppla bort jobbet när jag stänger ner datorn för dagen eller är ledig. Det gör att jag får den återhämtning jag behöver för att orka vara mitt bästa jag på jobbet som i sin tur leder till att jag trivs som fisken i vattnet.



Linnea Willebrand Vinnberg  
Project Executive  
DP&S Project Management specialists

## Berätta om din resa på Canon?

Jag började som supportspecialist år 2008 på Canon i Belgien där affärsspråket var engelska. Efter två år i Bryssel så återvände jag till Sverige där jag påbörjade min karriär inom försäljning mot grafisk bransch i Malmö samt Helsingborg. Karriären förde mig vidare mot vårt svenska huvudkontor i Stockholm där jag antog rollen som storkundsansvarig. Ambitionen att vidareutvecklas och arbeta internationellt ledde till att jag år 2017 fick möjligheten att resa till USA där fick förmånen att representera Canon USA:s storkundsteam under ett helt år, med bas i New York. I samband med återkomst till Europa år 2018 så antog jag rollen som affärsutvecklare för vårt europeiska huvudkontor i London, där jag idag har ansvar för våra globala kunder i Norden, Storbritannien, Polen, Tjeckien, Slovakien samt Ungern.



Peter Przetacznik  
Business Development Manager  
Global Services

## Varför trivs du så bra på Canon?

1. Canon är ett världskänt varumärke med högteknologiska lösningar, som erbjuder en väldigt trygg men också dynamisk samt internationell atmosfär. De tre främsta faktorerna som bidrar till att jag trivs så bra:
2. Canon erbjuder oändliga möjligheter att utveckla sin karriär och kompetenser, både lokalt, regionalt och internationellt. Vi är ett bolag med en väldigt genuin och solidarisk affärsfilosofi, där vi förväntas att bidra och involvera oss för varandras bästa, genom fokus på främst miljö, hållbarhet samt hälsa.
3. Jag får möjligheten att representera ett av världens absolut starkaste och respekterade varumärken som är i topp inom samtliga verksamhetsområden vi verkar inom. Det ger trovärdighet!
4. Den starka och familjära teamkänslan inom Canon gör att man alltid känner sig trygg och redo för att anta nya utmaningar och affärsmöjligheter, vilket jag värderar högt.

## Vilka tips vill du ge den som tänker söka jobb på Canon?

Läs på om bolaget, möjligheter samt utmaningar inom branschen generellt och hur just du skulle kunna bidra samt utveckla vår verksamhet. Vilka av just dina egenskaper skulle kunna komma till nytta? Ställ dig också frågan varför Canon skulle vara en bra arbetsgivare för just dig. Förberedelse, tydlighet och drivkraft kommer man långt med. Lycka till!



“Förberedelse, tydlighet och drivkraft kommer man långt med.”



# VÅRT ERBJUDANDE

Som säljare hos Canon hjälper du dina kunder med att optimera och utveckla sin dokument- och informationshantering. I ryggen har du det världsledande varumärket Canon med branschens bästa och bredaste produkt och tjänsteutbud. Du har nära tillgång till lokal spetskompetens och i de fall behovet finns så nyttjar vi det täta samarbetet med Canon i andra länder. Ett urval av våra produkter och tjänster:

## Canon imageRUNNER ADVANCE

Skrivare, eller copyprinter som de ibland kallas, med möjlighet att skriva ut, kopiera och skanna. Dessa intelligenta skrivare kan konfigureras efter användarnas behov där möjlighet finns att integrera med mjukvaror för ökad effektivitet. Exempelvis för skanning av dokument där textinnehållet tolkas och lagras enligt uppsatta regler.

## Canon iSensys X

Bordsskrivare som ofta integreras i utskriftsmiljöer tillsammans med Canon imageRUNNER ADVANCE och mjukvaror såsom uniFLOW. För kontorsbruk men även för hemmakontoret och hybridarbete.

## Canon imagePROGRAF

Hjälp dina kunder att sticka ut med utskrifter i stora format. Stora, större, störst. Dessa storformatsskrivare finns i olika utföranden och kan producera allt från gatupratere, affischer och tavlor till tapeter och golvdekaler.

## Mjukvaror för informationshantering

Utvecklingen inom digitalisering och informationshantering går snabbt. Med Canons kärnkompetens att fånga bilder och processa information har du de bästa förutsättningarna att guida dina kunder. Möjligheterna är många och sträcker sig från enkla skanningslösningar till automatisering och digitala robotar. För att designa avancerade lösningar har du specialister till din hjälp. Din uppgift som säljare är att hitta affärsmöjligheter och driva affärerna framåt.

## Canon uniFLOW

Unik mjukvara som förbättrar produktivitet, användarvänlighet och säkerhet i utskriftsmiljöer. Med uniFLOW i kombination med våra skrivare och skanners kan du som säljare överträffa dina kunders förväntningar och erbjuda helhetslösningar som gör Canon till en verklig partner.

### Hur är stämningen bland kollegorna på Canon?

Stämningen är bra mellan kollegorna, vi i säljstyrkan tävlar och hjälper varandra dagligen.

### Hur ser utvecklingsmöjligheterna ut för en säljare på Canon?

Det finns gott om utvecklingsmöjligheter, dels utbildningar kontinuerligt samt naturliga nästa steg när det blir aktuellt. Jag gick från Account Manager till Key Account Manager på ungefär 1,5 år.

### Vad gör du om tre år?

Om tre år har jag fått ordentligt snurr på min försäljning.



Edvin Modiér,  
Key Account Manager



“Det är vi medarbetare som är med och driver denna utveckling”



**Vad är det roligaste med ditt jobb?**

Träffa olika kunder och förstå deras utmaningar för att sedan presentera en lösning som tillför värde för deras verksamhet.

**Hur ser en typisk arbetsdag ut?**

Arbetet är väldigt varierande. Allt från förberedande möte, kundbesök, presentation av förslag osv.

**Vilka är dom viktigaste egenskaperna för att lyckas som säljare på Canon?**

En god lyssnare, uthållighet och ett dagligt driv.



Maria Holgersson,  
Key Account Manager

**Vilka roller har du haft på Canon?**

Jag anställdes som säljare från början, gick vidare till försäljningschef, därefter affärsutvecklare, efter det produktchef, idag arbetar jag som ansvarig för produktteamet på marknadsavdelningen.

**Vad gjorde att du lyckades få den tjänst du har idag?**

Kulturen inom bolaget uppmuntrar personlig utveckling samt möjligheter till att gå vidare så det har varit en grund för mig för att ta nästa steg i karriären. I nära samarbete med mina chefer genom åren har det alltid funnits en tydlig plan för min egna utveckling och det har varit mycket upp till mig själv att ställa krav på den utveckling som jag behöver för att komma vidare.

**Till vem rekommenderar du Canon som arbetsgivare?**

Den som vill vara med och påverka utvecklingen inom vår marknad. Canon är världsledande inom vårt område och utvecklar kontinuerligt nya innovationer som förändrar vår marknad. Det är vi medarbetare som är med och driver denna utveckling så vill man vara med och göra skillnad, för våra kunder men även för samhället är det bara att söka sig hit!



Lisa Köllerström,  
Market Business Developer

# KLART DU VILL VARA EN DEL AV OSS!

Läs mer om Canon här.



[www.canon.se](http://www.canon.se)





**Canon**

**VI ÄR  
CANON**