

MTEK växlar upp – rekryterar ny VD för MTEK-gruppens bolag

Fabian Pålsson är rekryterad som ny VD för MTEK Group och dess ingående bolag

Fabian Pålsson tillträdde den 1 oktober som ny VD för MTEK Group och bolagen Macer Sweden AB och MTEK Consulting AB. Fabian kommer närmast från en position som inköpschef på det norska telekombolaget Nera Networks.



Fabian Pålsson

“Jag är väldigt glad över att få välkomna Fabian ombord som ledare för MTEK-gruppen. Detta gör att jag kan fokusera ytterligare på metodutveckling för våra kunder samt vår egen affärsutveckling”, kommenterar, Mattias Andersson, styrelseledamot, grundare och ägare av MTEK Group.

Den efterfrågan på MTEK Consultings och Macer Swedens erbjudande och den tillväxt som nu har tagit fart skall nu tryggas genom stärkt struktur och ökat fokus samt engagemang på det mervärde som MTEK Consulting och Macer Sweden tillför sina kunder. Därför värvas nu Fabian

“Jag har haft förmånen att arbeta tätt ihop med Fabian tidigare och jag har blivit väldigt imponerad över hans förmåga att se helhetsbilden och samtidigt behålla starkt fokus på målet. Detta möjliggör för honom och hans team att alltid leverera enastående resultat. Fabian har en strålande meritlista från Ericsson och Nera Networks och han har det tankesätt, engagemang och den ödmjukhet som gör att han kommer att ta både MTEK Consulting och Macer Sweden till nästa nivå. Med hans erfarenhet från ledarskap och exekvering inom strategiskt inköp och försäljning tillsammans med hans juristbakgrund så tillför han erfarenhet som definitivt kommer vårt erbjudande och våra kunder till fördel”, kommenterar Mattias Andersson.

Pålsson till ny VD för MTEK Group och dess bolag, Macer Sweden AB och MTEK Consulting AB.

MTEK Consulting har vunnit ett antal stora order under det senaste halvåret, både från större produktägande bolag och från medelstora samt större kontraktstillverkare. Macer Sweden har under sitt första ett och ett halvt år vunnit stort förtroende hos över 110 kunder som ser stora vinster i bolagets sätt att genom kvalitetsfokus erbjuda mönsterkorts lösningar. Macer har under sin första period på marknaden sett ett stadigt ökat antal nya kunder samt väsentligt ökat förtroende hos befintliga kunder. Macer Sweden har skaffat sig en mycket stark position på marknaden inom prototyper och förserier men under de senaste två månaderna har tillväxten även varit kraftig på

*“Både Macer Sweden och MTEK Consulting har ett unikt värdeerbjudande för OEM- och EMS-företag samt designhus och embeddedföretag, genom sin djupa tekniska kompetens inom konstruktion och produktion. Kunder kan genom dessa båda bolags unika erbjudande och fokus på kvalitet samt tillförlitlighet, reducera kostnader i både sina produkter och i sin produktion. Jag är också övertygad om att den ödmjukhet och passion som andas i dessa båda bolag är väldigt effektiva samt de bästa förutsättningarna för att leverera resultat till kunden. Jag har hittills träffat ett stort antal av gruppens kunder och jag ser fram mot att träffa resten av dem också”,
kommenterar MTEK Groups nye VD Fabian Pålsson.*

volymleveranser. Macers insatser i designstadiet och i elektronikillverkarens NPI-process har visat sig ge stora fördelar för kunden när tillverkningen går över till volymproduktion.

**För mer information, kontakta Fabian Pålsson, Tel: +46707751394
och Mattias Andersson, Tel: +46706364165**

www.mtekgroup.com

MTEK Group består av de båda bolagen **Macer Sweden AB** och **MTEK Consulting AB**. **MTEK Consulting** stöttar sina klienter med operativ produkt- och produktionsförbättring runtom i världen och Macer Sweden förser, företrädesvis den europeiska marknaden med kvalitetssäkrade mönsterkortslösningar. Båda företagen delar den gemensamma synen om att kvalitet alltid skall komma i första rum för att möjliggöra kontroll av kostnaden genom hela produktlivscykeln.