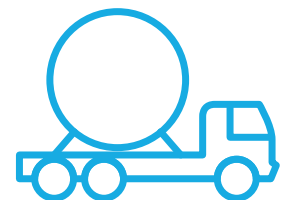
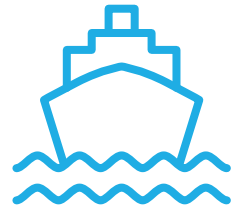
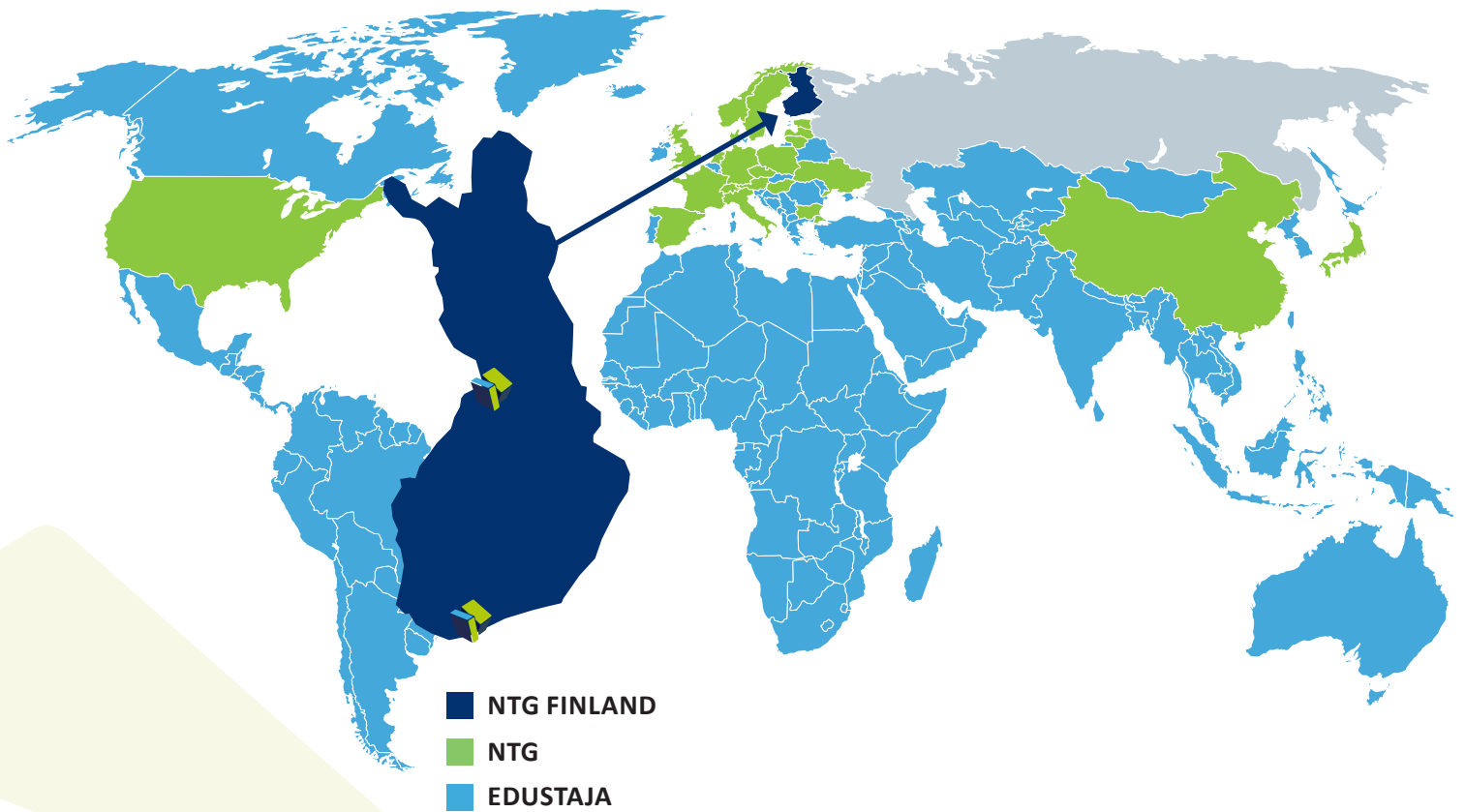


NTG Air & Ocean

Nordic Transport Group





PAIKALLINEN JA KANSAINVÄLINEN KUMPPANI

NTG TARJOAA MONIPUOLISIA LOGISTIikka- PALVELUITA YLI 30 MAASSA.

NTG AIR & OCEAN OY on osa NTG Nordic Transport Group A/S -konsernia, johon kuuluu yli 80 kuljetus- ja huolintaliikettä. Konsernin yhtiöillä on laajat mahdollisuudet kehittää omaa liiketoimintaansa paikallisesti. Niinpä palveluissamme yhdistyvät vakaan, kansainvälisen konsernin edut sekä ketterä, asiakaslähtöinen paikallisuus.

Avain menestykseen ovat tyytyväiset asiakkaat, jotka voivat luottaa saavansa korkealaatuisia logistiikkapalveluita asioidessaan kanssamme. Laadunvarmistus ja jatkuva parantaminen ovat yrityksemme kulmakiviä.

Kaiken tekemisemme takana ovat ihmiset. Henkilökuntamme koostuu alan parhaista ammattilaisista, joilla on vuosikymmenten kokemus ja paikallinen osaaminen. Henkilöstömme takaa, että yhteistyö hoituu sujuvasti ja ammattimaisesti.

**Stronger
Together**



New global partnership



PALVELUKSESSANNE!

TARJOAMME KULJETUS- JA HUOLINTAPALVELUITA SUOMESTA KAIKKIALLE JA KAIKKIALTA SUOMEEN.

Hallitsemme lentorahtin, merirahtin, projektikuljetukset ja multimodaaliset kuljetukset, ja kykenemme löytämään parhaan mahdollisen ratkaisun asiakkaan tarpeisiin – olivatpa ne sitten suuria tai pieniä. Vahva osaaminen myös tullauspalveluissa on aina asiakkaidemme käytössä EU:n ulkokaupan tai sisäkaupan Intrastat-tilastoilmoitusten osalta.

- **Lentorahti**
- **Merirahti**
- **Multimodaalikuljetukset**
- **Projektikuljetukset**
- **Rautatiekuljetukset**
- **Tullaus -ja Intrastatpalvelut**

PORT OULU

www.ouluport.com

ASIAKKAAN ASIALLA



KAIKKI LÄHTEE ASIAKKAAN TARPEISTA – NE TÄYTYY YMMÄRTÄÄ.

Jukka Limingoja on toiminut logistiikka-alalla jo kaksikymmentä vuotta. Niinpä reittien tai eri maiden lainsäädännön selvittely sujuu myyntijohtajalta tarvittaessa nopeasti. Jokaisessa maassa toimitaan hieman eri tavalla. Myös jokaisella asiakasyrityksellä on omat tapansa – olivatpa kyseessä sitten budjetteihin tai operatiiviseen toimintaan liittyvät käytännöt. Hyvään lopputulokseen on monta reittiä, ja Limingojan mielestä on mielenkiintoista nähdä, kuinka eri tavalla yritykset voivat samanlaiset asiat hoitaa. Tämä on kasvattanut myös myyntijohtajan omaa ideapakkia. Limingoja kokee työssään parhaana erilaisiin ihmisiin tutustumisen ja heidän logististen haasteidensa ratkaisemisen.

”Paras lopputulos syntyy aina tiiviissä yhteistyössä asiakas- ja kumppaniyritysten kanssa”, Limingoja kertoo.

Limingojan mukaan hänen työssään kaikki perustuu asiakkaiden tarpeiden huomioimiseen. Jokainen asiakas on erilainen ja tarvitsee erilaista palvelua ja tukea logistiikkahaasteissaan. Suunnittelu lähtee aina asiakkaan tarpeista. ”Miten, milloin ja miksi asiakas erilaisia asioita tarvitsee – koko palvelun rakentaminen lähtee siitä.”

Limingojan mukaan NTG AIR & OCEANin asiakaspalvelu on ensiluokkaista hyvän ymmärryksen vuoksi – kun asiakasyrityksen toimintaa ymmärretään, tiedetään miksi käytetään tiettyjä



Haluamme aina ymmärtää asiakkaan toiminnasta sen oleellisen, jotta pystymme tarjoamaan oikeanlaista ratkaisua ja palvelua. NTG AIR & OCEANilla asiat tehdään aina asiakkaan tarpeiden mukaisesti. Meillä on erittäin osaava henkilökunta, joka ei pelkää vastata vaikeisiin haasteisiin. Järjestelmämme on 110 %:sti tätä päivää, minkä ansiosta voimme palvella 24/7.

kuljetusmuotoja tai miksi lähetykset lastataan tai noudataan tietyllä tavalla. Tehokkaasti räätälöityjen palvelujen lisäksi kumppaniverkostojen hallinta on tärkeää.

”Kukaan ei tee asioita yksin”, muistuttaa Limingoja. ”Ensiluokkaisten kumppanien ansiosta pystymme tarjoamaan loppuasiakkaalle parasta mahdollista palvelua.”

Säännöllisesti auditoitavat laatu järjestelmät osoittavat yrityksen perusasioiden olevan kunnossa. Lisäksi palveluja kehitetään jatkuvasti, jotta korkea asiakastytyväisyys voidaan taata jatkossakin.

”Henkilökunnan kouluttautuminen on ensiarvoisen tärkeää, jotta pysymme ajan hermolla ripeästi muuttuvassa liiketoiminnassa”, Limingoja kertoo. ”Digitalisoinnin myötä myös järjestelmien optimoinnista on pidettävä jatkuvasti huolta – se takaa nopean ja varman toiminnan myös tulevaisuudessa.”

Jukka Limingoja
myyntijohtaja

**TRANSPORT
KINNUNEN**

**VUODESTA
1949**

konttikuljetukset / kappaletavara-
ja projektilkuljetukset

kuljetuskinnunen.fi | sales@kuljetuskinnunen.fi





ENNAKOIVASTI AJAN TASALLA



NOPEUS SÄÄSTÄÄ AJAN LISÄKSI RAHAA.

“Huomenta Jessica, löytyykö teiltä ratkaisu...”
Tällaisella puhelulla alkaa usein myyntipäällikkö Jessica Holmqvistin aamu. Kyse saattaa olla mistä tahansa taivaan ja maan välillä; haastava kolli erikoisine mittoineen, lämpösäädelytuote, arvokuljetus, kohde, jonka sijainti on haastava tai jotain muuta, jonka asiakas kokee haastavaksi ja tärkeäksi.

Holmqvistin työhön kuuluu löytää asiakkaan kuljetustarpeisiin toimivin mahdollinen ratkaisu. Yhdelle asiakkaalle nopeus voi olla ratkaiseva tekijä, kun taas toinen etsii edullisinta vaihtoehtoa.

”Jotta ymmärrän asiakkaan tarpeita paremmin, osallistun yhteistyöpalaveriin asiakkaidemme kanssa”, Holmqvist kertoo. ”Silloin saan räätälöityjä tarjoukset mahdollisimman tarkasti asiakkaan tarpeet huomioiden.”

Digitaalisten työkalujen ja dynaamisen hinnoittelun avulla saamme tarjoukset asiakkaillemme nopeasti. Verkostomme koostuu erittäin ammattitaitoisista henkilöistä, jotka ymmärtävät vastausnopeuden tärkeyden, kun toimitaan eri aikavyöhykkeillä. Tästä johtuen meillä on aina vastaus valmiina jo seuraavana päivänä, olipa toimitus menossa mihin maailman kolkkaan tahansa.

Esimerkiksi merikuljetuksiin tottuneen asiakkaan kiiretarpeeseen voidaan vastata hyvin lentokuljetuksella, jolloin huomioidaan dynaamisen hinnoittelun tuomat edut.

Holmqvistin työ räätälöityjen kuljetusratkaisujen parissa on erittäin monipuolista. Parasta on tiivis yhteistyö eri sidosryhmien ja ihmisten kanssa.

”On mukavaa saada tavata työssä erilaisia ihmisiä”, Holmqvist toteaa.

Asiakkaiden lisäksi Holmqvist tapaa säännöllisesti yhteistyökumppaneita, jotta heidän tarjoamansa uusimmat palvelut ja mahdollisuudet ovat nopeasti asiakkaiden hyödynnettävissä. Nopeasti muuttavassa maailmassa yhteydenpito kaikkien osapuolien välillä korostuu kasvavassa määrin.

Jessica Holmqvist
myyntipäällikkö



Air Canadan ja Singapore Airlinesin rahtimyyntiedustajana Suomessa toimii HWF Finland.

HWF Finland
Tel. +358 20 730 8280 | hel@hwffinland.fi | ecsgroup.aero



**AIR CANADA
CARGO**

**SINGAPORE
AIRLINES**

CARGO



NTG AIR & OCEAN OY

Perintökuja 8, 01510 Vantaa
Poikkimaantie 16, 90400 Oulu

Katso tarkemmat
yhteystiedot nettisivuiltamme:
ntgfinland.com

www

NTG - VASTUULLISTA LAATUTYÖTÄ

Yksi Menestyjistä.



YKSI VUODEN 2022
KASVAJISTA!



luotettava
kumppani



MEK-TRANS
www.mektrans.fi

MEK-TRANS
Your choice to success!

