



MENTORORDNING. Nettverk for kvinner i Node og Eyde

Nå skjønner jeg bedre hvorfor noen reagerer så sterkt av og til.

Gjennom halvannet år har 15 mentorer stilt opp som samtalepartnere, rådgivere og inspiratorer for hver sin kvinnelige protesjé fra en Node- eller Eyde-bedrift.

KRISTIANSAND

– Å kunne reflektere litt høyt om profesjonelle utfordringer og få gode råd fra en som har kompetanse og erfaring å trekke på – det er givende. At mentor også er i stand til å stille de vanskelige spørsmålene, bidrar til personlig utvikling, sier Siri Lyngvi-Østerhus.

Til daglig er hun økonomisjef hos Saint-Gobain Ceramic Materials, men nå, i Nodes kantinemøterom øverst i Slottsquartalet i Kristiansand, stiller hun som protesjé sammen med sin mentor, Eyde-mannen Gunnar Kulia.

15 PAR

De to og 14 andre duoen har vært gjennom et halvannet års mentor-/protesjé-opplegg i regi av NEW Mentor. Nå markeres avslutningen med verbale innlegg, utvungen samtale og litt mat og

drikke. Ja, faktisk er det tilløp til feststemning i lokalet.

Og for den som måtte ha glemt forkortelsen: NEW står for «Node Eyde Women», et nettverk for kvinner ansatt i Node- eller Eyde-bedrifter.

NY RUNDE TIL HØSTEN

– Vi vet at mange av dere kommer til å holde kontakten også etter at dette opplegget er gjennomført. Og til høsten går vi i gang med en ny runde NEW Mentor, den fjerde i rekken. Da kommer enkelte som har vært protesjeer denne gangen, til å gå inn som mentorer, sier Tone Flovik da hun ønsker velkommen.

Flovik er leder for prosjektgruppa bak NEW Mentor. Til å kvalitetssikre det faglige innholdet, er det blitt trukket på Håkon Øgaard fra CR Group.

FELLESTREKK

Og apropos faglig innhold:

– Helt fra begynnelsen var alle sammen gjennom en personlig-kartlegging som traff nesten skremmende godt. De som satte opp parene, koblet bevisst personer med sammenlignbare trekk. Det lå nok en del arbeid bak, bemerket Kjell Blandhol.

Han arbeider hos Elkem Technology og har vært mentor for Gerd Inger Egset, «business controller» hos MacGregor. De to utgjør den andre mentor-/protesjé-duoen Fædrelandsvennen huker tak i denne dagen.

– KONKRETE SITUASJONER

Blandhols bemerkning får alle fire i sofaen til å humre litt.

– Hva er fellestrekkene for hvert av deres to par?

– Vi er ekstroverte, de er introverte, svarer Gunnar Kulia. Hvor på alle ler.

– Nå skjønner jeg bedre hvorfor noen reagerer så sterkt av og til, bemerket Gerd Inger Egset.



I løpet av det siste halvannet året har hver duo truffet hverandre én til to ganger per måned, fra én til halvannen time hver gang.

– Det har gjerne blitt diskusjoner om konkrete situasjoner. Jeg har opplevd det som lett å få en åpen dialog, også med min mentor, Kjell, som kommer fra en annen bransje, forteller Gerd Inger Egset.

– Jeg har vært mentor to ganger før og finner det givende å kunne reflektere sammen med min

protesjé, legger Gunnar Kulia til.

– Dere to mentorer er cirka en generasjon eldre enn de to protesjeene. Det har vel en betydning?

– Det ligger i sakens natur at vi har mer livs- og arbeidserfaring å trekke på, bekrefter samme Kulia.

TEKST: **RUNE ØIDNE REINERTSEN**
rune.o.reinertsen@fvn.no

VIKINGBAD



VikingBad AS er en stolt og norsk totalleverandør som utvikler synlige baderomsprodukter og utendørs massasjebad.

Vi jobber kontinuerlig for å tilby våre kunder innovative og funksjonelle kvalitetsprodukter med flott design til rett pris. Vi leverer til alle de store kjedene, via en kostnadsbesparende vareflyt. De anerkjente produktene selges kun via fagfolk. VikingBad har god økonomi og er i vekst. Våre 40 ansatte arbeider engasjert for at vi skal være leverandøren som alle ønsker å samarbeide med. Vi er opptatt av bærekraft og har hovedkontor i Grimstad. Salgs- og markedssapparatet teller 16 personer og er landsdekkende - med de aller fleste nøkkelpersonene lokalisert ved hovedkontoret.

MARKEDSSJEF

Vi søker en innovativ og forretningsorientert leder som får det nasjonale og overordnede ansvaret for markedsposisjonering av våre anerkjente produkter og løsninger.

Stillingen har ansvar for strategisk markedsutvikling sammen med markedskoordinatorene, daglig leder og salgssjef. Oppgavene handler om motivasjonell og fremsynt markedsledelse.

Ring gjerne Frank Amundlien, tlf. 916 46 600 eller Stefan Jensen, tlf. 413 20 170 for en uforpliktende og konfidensiell samtale. Utfyllende stillingsinformasjon og søknadsregistrering finnes på www.selectionpartner.no

SALGSSJEF

Vi søker en nytenkende og påvirkningssterk leder som får det nasjonale og overordnede ansvaret for salg av våre anerkjente produkter og løsninger.

Stillingen har ansvar for strategisk salgsutvikling og operativ videreutvikling av våre salgsteam og kundesenter, som til sammen består av 13 personer. Oppgavene handler om motivasjonell og målrettet ledelse, samt sørge for at det opprettholdes et høyt aktivitetsnivå på salgssiden.