



# Hvad arbejder jeg med i KNI?

**Arkalo Fencker**  
**KNI Engros konsulent**



## **Arkalo Fencker er KNI Engros konsulent, hvordan ser hans arbejdsliv mon ud?**

- Mine opgaver er meget forskelligartede. Min daglige gang er i Nuuk, og vi arbejder efter bedste evne efter KNI's målsætninger. Vi mødes hver morgen og fortæller om hvad vi har for af opgaver. På den måde bliver alle medarbejdere inddraget. Jeg har her fra hovedlageret ansvaret for at sælge Nuuk Imeq produkter til de fleste butikker, restauranter og lignede her i Nuuk. Udover dem sælger vi også lægemidler, tobak og alkohol. De seneste år har vi arbejdet på at øge salget af mad og rengøringsmidler, og vi har fået en fryser og køleskab og er fuld i gang med at tilpasse indholdet, fortæller Arkalo.

Et af Arkalos ansvarsområder er også at forsyne Pilersuisoq butikkerne. KNI Engros forsyner alle Pilersuisoq butikkerne i bygderne og byerne, og udover det forsyner KNI Engros også de fleste bygder i vest med produkter fra Nuuk Imeq.

- Vi sender Brugseni lægemidler og tobak, og Pisiffik lægemidler, tilføjer Arkalo.

### **Indkøb af varer**

Arkalo står også for at købe varer ind.



- Jeg har ansvaret for hovedlagerne i Ilulissat, Sisimiut, Maniitsoq samt Qaqortoq og har kontakt med dem stort set hver dag. Hver torsdag deltager jeg til ledermødet via Teams, her deler vi nyheder eller informationer ud til hinanden. I disse dage har vi alle her travlt med at realisere den nye Engros butik i Nuuk, fortæller Arkalo.



*Arkalo fuld i gang i lageret i Nuuk.*

### **Salgsrejser**

Arkalo har gennem de sidste par år rejst til Tasiilaq for at sælge. Her handler han mest med de lokale selvstændige. Hvis de mangler nogle specielle varer, sørger Arkalo også for at få dem til byen.

- Når jeg rejser til Tasiilaq, ledsager vores handelspartner fra Handelsselskabet, Bent Bertelsen, mig, og det er fordi de er leverandører af de varer, vi sælger til Tasiilaq. Men også fordi vi skal sikre, at de varer, der kommer i vinterperioden fra november til juni, er fuldkomne, for vi vil jo ikke have, vores kunder skal stå og mangle nogle varer. Derfor tager vi på salgsrejser, når september begynder. Derudover er rejsernes formål også at planlægge de varer, der skal komme i april-måned med det første skib, og planlægningen afhænger af de seneste måneders salg, fortæller Arkalo.



## Udfordringerne

Arkalos og hans kollegaers opgaver spænder bredt, og der er altid udfordringer i hverdagen.

- Hvis jeg tager vores fornyelse som det første, så har vi haft flere udfordringer, da det selvfølgelig er en kæmpe udfordring at få tilvænnet medarbejdere til nye arbejdsmetoder, men vi har én retning, og det hele bliver lettere og lettere, siger Arkalo.

Lageret i Nuuk har gennemgået en total forandring indenfor de sidste to år. Arkalo og hans kollegaer er nemlig flyttet til RAL's gamle fragtlokaler, og vareplaceringerne har af den grund også forandret sig.

- Nu fornyer vi også med hensyn til butiksorganiseringen. Der er mange udfordringer, der følger med, men alle disse udfordringer og fornyelser er forberedelser til vores kommende arbejdsmetoder, og vil være med til at lette på tingene, slutter Arkalo.