



## Introduktion

- Konsult med *affärsutveckling* och *eftermarknad* i fokus
- Lång egen operativ erfarenhet som anställd i både små och stora företag
- 20 års global erfarenhet av marknad & försäljning inom industrin B2B
- 10 års erfarenhet av att leda och utveckla B2B eftermarknader
- 15 års chefs- och ledningserfarenhet, personal och budgetansvar
- 4 års erfarenhet som oberoende konsult med en bred palett av uppdrag

## Styrkor som konsult

- Lång egen operativ erfarenhet, utgår från praktik snarare än teori
- Kan verkstadsindustrin; har lätt att sätta mig in i verksamheter och bygga upp ett förtroende på alla nivåer i organisationen, från verkstad till styrelserum
- Bredd i tidigare uppdrag och befattningar; är trygg i att diskutera en bred flora av ämnen såsom inköp, logistik, teknik, organisation, sälj, marknadsföring, affärsjuridik och strategi
- Dokumenterade resultat, nöjda kunder för samtliga uppdrag
- Helikopterperspektiv och analytisk förmåga; ser snabbt helheten och kan sen bryta ned den i konkreta mål och handlingar
- Social kompetens; kan samverka och bygga förtroende på alla nivåer

## Exempel på genomförda konsultuppdrag under 2010-2013

- Tillväxt och integration eftermarknad, projektledare. Global världsledande koncern. Ansvar att integrera nyligen förvärvat medelstor global tillverkare inom offshore industrin samt skapa tillväxt. Har resulterat i en organisk tillväxt på nära 400 % under 3 år, med bibehållen marginal. Mycket omfattande åtgärder och löpande coachning av cheferna
- Tillväxt eftermarknad, projektledare. Medelstort verkstadsbolag med global service. Fick fria händer att utveckla verksamheten för ökad lönsamhet och kundnöjdhet. Orderingången ökade ca 80 % på ett drygt år och kundnöjdheten förbättrades avsevärt
- Benchmarking studie åt världsledande företag . Jämförde 4 stora globala bolag inom service för marinindustrin. Omfattande rapport med förslag på åtgärder som senare antogs
- Kampanj för en ny serviceprodukt, projektledare. Skapade hela kampanjen med nytt säljmaterial, ny hemsida, nytt kalkylverktyg och e-post utskick till kunder över hela världen

## Exempel på genomförda konsultuppdrag under 2010-2013, fortsättning:

- Inhyrd som del av ledningsgrupp för en grupp skånska mekaniska verkstäder, med ansvar för gemensam marknad och affärsutveckling
- Flera marknadsstudier, exempelvis kartläggning av kommersiella hamnar i Latinamerika
- Identifierat möjliga synergier när ett globalt serviceföretag förvärvades
- Ett flertal planer, strategidokument och organisationsfrågor inom olika områden
- Identifierat och dokumenterat försäljningsprocesser och orderprocesser
- Kundanalys avseende lönsamhet och förslag på fokus för vidare säljinsatser

## Exempel på arbetsuppgifter som konsult:

- Organisationsfrågor, coachning av chefer, rekrytering
- Produkt- och tjänsteportfölj, komplettera och paketera
- Analysera, dokumentera och förbättra interna och externa processer
- Marknadsföring via trycksaker, hemsidor, artiklar, föredrag och utskick
- Proaktivt försäljningsarbete och KAM tänk
- Affärsjuridik, offertutförande, villkor, mallar
- Offertverktyg, orderhantering, affärssystem
- Prissättning, lagerhållning
- Arbete genom agenter, återförsäljare och distributörer
- Marknadsstudier, benchmarking, SWOT analyser och andra kartläggningar

## Exempel på tidigare befattningar inom industrin:

- Affärsområdeschef Service, BMH Marine. Världsledande inom hamnkranar. Global service. Gjorde om organisationen, arbetssättet och erbjudandet i grunden. Personal och budgetansvar, del av ledningsgrupp och delägare. Uppnådde en organisk tillväxt på ca 190 % på knappt 3 år.
- Affärsutvecklingschef global service, MacGregor. Världsledande inom bl.a. fartygskranar och lastluckor. Ansvarade för en rad tillväxtprojekt i en global serviceorganisation med ca 1000 anställda och 2000 MSEK i omsättning. Del av den globala ledningsgruppen.
- Divisionschef, MacGregor Lashings. Ansvar för att leda och integrera 2 förvärvade bolag, tillika tidigare globala och ledande konkurrenter.
- Produktlinjeförman, BMH Marine. En position som överbryggade företagets avdelningar för teknik, försäljning och eftermarknad.
- Exportsäljare, försäljningschef. BMH Marine. Projektering, kalkylering, försäljning och förhandling kring komplexa hamnterminaler. Privata och offentliga kunder, små och stora.


## Utbildning:

- Certifierad styrelseledamot, Styrelseakademin
- Business Management internatutbildning, St. Gallen Management Program, Schweiz
- Företagsekonomi, Halmstad högskola
- Ett 10-tal kurser på 1 till 5 dagar inom områden som ledning, försäljning, presentationsteknik, förhandling, företagsekonomi, IT system
- Maskiningenjör, 4-årigt teknisk linje, Helsingborg

## Språkkunskaper:

- Svenska (modersmål)
- Engelska (flytande i tal och skrift). God kunskap i affärsengelska, affärsjuridiska uttryck
- Enkel konversation och skriftlig förståelse franska, tyska, norska och danska
- Bekvämt med "Skandinaviska" efter många års arbete med danskar och norrmän

## Nätverk och övriga tjänster:

- Professionellt nätverk med kompetens inom specifika områden såsom logistik, produktionsplanering, IT projektledning, upphandling av IT system, webb och design, varumärke, marknadsföring, analys av digitala kanaler och rekrytering
- Konsulttjänster kring nyförsäljning, förvärv, integration och stora förändringsprojekt
- Styrelsemedlem Företagarna Ängelholm, affärsängel Connect Skåne och ALMI Delfinerna, medlem Styrelseakademien
- Idéspelet: En ny och effektiv form av brainstorming, Generera massor av idéer och lösningar på kort tid! Är utbildad spelledare och tillhandahåller allt material
- Äger och driver  , en informationsportal för serviceindustrin

## Vill du veta mer? Gärna! Följ dessa länkar:

- Min profil på [LinkedIn](#)
- Företagets hemsida, konsulttjänster [www.naviro.se](http://www.naviro.se)
- Naviros öppna portal för alla som jobbar med eftermarknad [www.aftermarketguide.com](http://www.aftermarketguide.com)