



## CV

### ***Uppskattad dynamisk ledare med lång erfarenhet av affärs- & och företagsutveckling***

---

Jag har mångårig dokumenterad framgång av att leda, utveckla och förvalta verksamheter och affärsområden. Med stor entusiasm och drivkraft har jag visat mig vara en mycket dedikerad ledare med hög arbetsmoral. Jag är en skicklig kommunikatör och lagspelare, van vid att bygga förtroende hos både medarbetare och affärskontakter. Mitt ledarskap präglas av en strävan att skapa en företagskultur där öppenhet och transparens är ledord. Genom att delegera ansvar och själv vara delaktig och engagerad skapar jag framgångsrika verksamheter där medarbetare trivs och utvecklas och resultat nås. För mig handlar både ledarskap och affärsrelationer mycket om beteendevetenskap. Att förstå sig själv och hur man uppfattas, och samtidigt kunna läsa sin omgivning, har varit avgörande verktyg som bidragit till framgången.

### ***VD - ComfortZone AB (energibranschen/Frånluftsvärmepumpar)***

2020 – 2024

- Leda verksamheten och tillväxten av bolaget.
- Utvecklat processer och arbetat med effektivisering inom alla delar av verksamheten.
- Omläggning av företagets affärsstruktur och utveckling av sälj- och supportavdelningen.
- Rekrytering av personal till olika delar av verksamheten (från 20 till 60 anställda)
- Ökat omsättningen med +180% och kraftigt stärkt bolagets lönsamhet.
- Intensivt arbetat med varumärkesuppbyggnad genom strategiskt marknadsförings och ökad digital närvaro.
- Arbetat tätt med PR byrå för att skapa publicitet och påverka myndigheter och beslutsfattare, genom ex debattartiklar, intervjuer, filminspelning och publika framträdanden.
- Utvecklat export och lokal försäljning, samt etablering på nya marknader.
- Genomfört en flytt av hela produktionen till större lokaler, inklusive investering i automation och nya produktions- och logistiktekniska lösningar.

#### *Beskrivning:*

Tillträdde 2020 då bolaget såldes av grundaren till Joule Group (familjeägd Holländsk industrikoncern). ComfortZone kämpade med dålig lönsamhet sedan många år av allt för stort fokus på innovation och för lite kommersiell insikt och drift. Ett spännande uppdrag från styrelsen var att planera och genomföra en flytt av hela produktionen. De nya produktionstekniska lösningarna har bidragit till kortare produktionstid och -kostnad, samt förbättrat produktkvaliteten och inte minst arbetsmiljön. Planeringen pågick i ett år och flytten genomfördes i december 2023.

---

**VD & ägare – Skärgårdsstads Markentreprenad AB (Entreprenad/Bygg)**

2016 – 2020

- Start-up
- Utarbetat affärsplan & tillväxtstrategi
- Förhandling och kontraktutformning
- Kundbearbetning, offerering
- Upphandling av projekt
- Inköp
- Affärsutveckling
- Affärsjuridik, avtalsjuridik
- Projektering och ledning av markarbeten
- Rekrytering av personal
- Budget, prognostisering och ekonomisk uppföljning.
- Kontakt med myndigheter och kommuner (LOU mm)

*Beskrivning:*

Drivit och utvecklat ett mark- och byggföretag med verksamhet i Storstockholm. 6 anställda med olika kompetens och maskiner för utförande av avancerade markentreprenader. Vatten- och avloppsschakt, dränering, gjutning av husgrunder m.m. Arbetet inkluderar förhandling, anbudsgivning, upphandling, projektkalkylering, ekonomisk sammanställning m.m. Omsättning på 10 mSEK år 3.

---

**VD & ägare – GoodTouch AB (Import/försäljning/Byggvarubranschen)**

2009 – 2020

- Start-up
- Upprättande av affärsplan & strategi
- Förhandling
- Försäljning (föreskrivande led, ÅF/B2B och B2C)
- Import och inköp
- Marknadsföring
- Upphandling, Distributionsavtal
- Supportera återförsäljarnätet
- Affärsutveckling
- Budget, prognostisering och ekonomisk uppföljning.
- Projektering, installationsplanering

*Beskrivning:*

Flera internationella samarbeten med tillverkare. Projektförsäljning av lösa och fasta kontorsinredningar och möbler, interiörpaneler för privata och offentliga miljöer. Exklusivt distributionsavtal om försäljning av exklusivt träkompositmaterial för altan och terrass som såldes av ÅF Colorama genom ett centralförhandlat avtal. Exempel på kunder och projekt; Colorama, Microsoft, Oracle och Amgen, Solna kommun, Interoc akustik, PEAB mfl.

---

**Export Director – Zehnder Clean Air Solutions AB (Industriell luftrening)**

2007 – 2009

- Affärsstrategisk planering och utveckling
- Rekrytering och uppbyggnad av säljorganisation i Europa
- Budgetansvar

- Leda försäljningsorganisationen
- Utbildning, säljmetodik
- Etablering i 10 europeiska länder
- Förhandling
- Finansiella tjänster (hyra, leasing)
- Implementering CRM
- Ledningsgruppsarbete

*Beskrivning:*

Schweiziska Zehnder Group förvärvade Freshman AB, ett ungt innovationsbolag med en patenterad teknik för industriell luftrening. Mitt uppdrag var att inom gruppen etablera försäljningskontor, rekrytera och starta upp prospektering och försäljning i länder som Norge, Finland, Danmark, Tyskland, Polen, Frankrike, Holland, Italien, Storbritannien och Skottland. Ett utmanande och väldigt utvecklande arbete med mycket resor och stora kontaktytor.

---

***Försäljningschef Skandinavien – 3nine AB (Industriell luftrening)***

2003 - 2007

- Storkundsansvar
- Teknisk försäljning (industriell luftrening)
- Budgetansvar
- Uppbyggnad och ledning av säljorganisation
- Rekrytering
- Uppstart Norge och Finland
- Marknadsföring
- Implementering CRM
- Utveckling av säljmetodik
- Rapportering till VD och ledningsgrupp

*Beskrivning:*

Jag rekryterades till bolaget samma år som det grundades. Och det grundades av utbrytare från Alfa Laval som patenterat en teknik för att rena luft från vätskeformiga partiklar, ex oljedimma vid skärande bearbetning. Mitt uppdrag var att utveckla en försäljningsstrategi och bygga säljteam i Sverige, Norge och Finland. Säljteamet bestod efter ett par år av 6 personer som tillsammans omsatte produkter för 40 mSEK. Vi etablerade oss snabbt som ett alternativ till de konventionella filterlösningarna på marknaden. Bland de större kunderna fanns Atlas Copco, Sandvik Coromant, Scania mfl.

---

***Försäljningsingenjör – Endress + Hauser AB (Mät- & styr inom Processindustrin)***

1998 – 2003

- Teknisk försäljning av avancerad inline-mätinstrumentering för processindustri
- Storkundsansvar inom läkemedels- petrokemi- och vatten och avlopps industri
- Utformning av serviceavtal

*Beskrivning:*

Försäljningsingenjör med KAM ansvar inom Papper- Läkemedels- Petrokemi- och vatten och avloppsrening. Stora framgångar med bland andra Purac bl.a planerar och bygger vattenreningsverk som i Kina. Andra stora konton var Billerud, Stora Enso, Astra Zeneca, Pharmacia, Käppala reningsverk.

---

***Produktionstekniker – SCANIA (Produktion/Fordonsindustrin)***

1993 – 1998

- Programmering av Siemens S4 och S5 system (ABB robot)
  - Produktion av transmissionsdetaljer
  - Riggning och programmering av CNC styrda bearbetningsmaskiner
- 

***Språkkunskaper:***

Svenska (modersmål)

Engelska (flytande)

Tyska (begränsad)

***Referenser:***

Rekommendationsbrev och goda referenser lämnas på begäran.