

Ulrik Merbom

Teknisk säljare | Ventilation & Inomhusklimat

📍 Växjö | ☎ +46 (0)70 588 07 81 | ✉ merbom@outlook.com
LinkedIn: <https://linkedin.com/in/ulrik-merbom-bb25526b>

Profil

Erfaren teknisk säljare med över 20 års expertis inom ventilation och inomhusklimat. Min styrka är att kunna kombinera en bred teknisk kompetens med affärsmässighet för att skapa långsiktiga kundrelationer och försäljningstillväxt. Dokumenterad förmåga att utveckla nya marknader, initiera produktanpassningar och leda projekt från idé till leverans. Jag är en socialt utåtriktad person, van att arbeta självständigt och i team.

Nyckelkompetenser

- Teknisk försäljning & affärsutveckling
- Produktledning & marknadsintroduktion
- Projektledning & kundbearbetning
- Ventilationsteknik & inomhusklimatlösningar

Yrkeserfarenhet

HCES AB – Uppdragsledare

Dec 2025 – pågående

Teknisk rådgivning inom ventilation och inomhusklimat.

Komfovent AB – Teknisk försäljning

Apr 2018 – Dec 2025

Teknisk försäljning av Komfovents luftbehandlingsaggregat mot entreprenörer och grossister samt bearbetning av konsulter. Initierade produktanpassningar för den svenska marknaden i samarbete med fabriken i Litauen. Byggde starka kundrelationer för en ökad marknadsandel i Sverige. Huvudansvaret för försäljning mot Bevego, vilket inneburit mycket kundbesök i större delen av Sverige.

Salda AB - Delägare/produktchef/försäljningsansvarig

Jun 2015 - Sept 2017

Grundade Salda AB, försäljningsbolag av Saldas produkter på den svenska marknaden. Utvecklade försäljningsstrategi mot grossister centralt, hade södra Sverige som försäljningsområde. Introducerade nya produktsegment från Salda på den svenska marknaden som tex modulaggregat och fläktar. Ingick i företagets ledningsgrupp och styrelse.

Fresh AB – Produktchef

Jan 2005 - Maj 2015

Byggde upp försäljning och organisation av luftbehandlingsaggregat, även ansvarig för kanal- och takfläktar samt fasadapparater. Förhandlade agenturavtal med internationella tillverkare som t ex Salda (Litauen) och Brink Climate systems (Holland). Efter att Fresh blev uppköpta

av Volution 2012, drev jag produktutveckling av bostadsaggregat för den centraleuropeiska marknaden tillsammans med VentAxia (del av Volution).
Ansvarade för dokumentation, prissättning, utbildningar, mässor och försäljningsaktiviteter.

Fresh AB – Produktutveckling

Jan 2002 – Dec 2005

Utveckling samt försäljning av ventilationsprodukter för offentlig miljö, don, kylbafflar och fasadapparater. Arbetade med konstruktion, produkttester, inköp och utbildningar.

Skanska Inneklimat – Projektledare

Sep 1996 – Dec 2001

Ledde totalentreprenader inom ventilation, arbetsuppgifterna inkluderade offerter, projektering, inköp och besiktningar. Levererade ventilationsanläggningar till allt från bostäder, äldreboende, kontor, skolor och terminaler.

Utbildning

1992–1996: Högskolan i Gävle - Kandidatexamen energi och inomhusklimatteknik (120p)

1991–1992: Katrineholms tekniska skola - VVS-teknik

1990–1991: Militärtjänstgöring - I20 Umeå

1986–1990: Wennströmska gymnasiet Västerås - Husbyggnadsingenjör.

Språkkunskaper

Svenska - Mycket bra i tal och skrift

Engelska - Mycket bra i tal och skrift

Tyska - Ganska god förståelse

Nordiska språk exkl. finska – God förståelse

IT-kompetens

Datavana - Mycket god

Officepaketet - Mycket god

Adobe - Ganska god