

**David Gavafian**

E-post: [dag2017@bahnhof.se](mailto:dag2017@bahnhof.se)  
 Adress: Stavangergatan 72  
 164 38 Kista-Sthlm  
 Medborgarskap: Svenskt

Mobilnr: 0705 34 0705  
 Skype konto: [dag99999](https://www.skype.com/da/0705340705)  
 LinkedIn konto: [www.linkedin.com/in/dagavafian/](https://www.linkedin.com/in/dagavafian/)  
 Religion: Kristen, ej utövande

**RESUMÉ**

Jag har ingenjörsexamen i Maskin- & Produktionsteknik, (MdH & KTH), samt examen i Marketing\_Sales Management & Business Ekonomi (IHM), och många års arbetslivserfarenhet av ansvarsfulla positioner inom B2B, teknisk, lösnings-, tjänste- och exportförsäljning, samt som entreprenör och egenföretagare från olika branscher inom industrin.

**KOMPETENSOMRÅDEN****Försäljning – Affärsutveckling**

- B2B Teknisk-, produkt-, system-, tjänste- och exportförsäljning
- Identifiering av prospekt och anskaffning av nya kunder
- Prissättning, prisstrategi och offerter
- Identifiering av affärsmöjligheter & omvandling till order
- Presentationer/seminarier för kunder och på mässor
- Bearbetning av kundplattformar och kundkanaler
- Skapandet av bra kundrelationer och förtroende hos kunden
- Bra på både "Hunting" och "Farming"
- Säljprognos, sälj mål, affärs- och marknadsplan
- Kundsegment inriktad och "kirurgisk" marknadsföring

**Ledning**

- VD/ledare i näringslivet, ideella och idrottsorganisationer
- Effektivisering och optimering av verksamhet

**Teknik, projekt- och produktledning**

- Behovsanalys och design/utveckling av industriella behovs-  
anpassade produkter/lösningar
- Expert support till kunder
- Ledning av tekniska kundprojekt
- Analys av marknadsinformation och överföring  
till produktledning
- Industriell produktion

**YRKESERFARENHETER****Teknisk säljare - Säljansvarig Sverige - AM Export *Swema AB* 2012-19, 2020 dec -**

Säljansvarig för Sverige och AM för några länder, på Swema AB, ett svenskt företag som utvecklar, tillverkar och marknadsför mätinstrument och logger inom ventilation samt som agentur av mät- och inspektionsinstrument för utländska leverantörer i Sverige.

Arbetsuppgifter och ansvarsområden:

- Identifierat prospekt och bearbetat dem att bli kunder och distributörer samt skapat nya affärsmöjligheter och fått order
- Teknisk- och säljpresentation av Swemas produkter för prospekt och kunder samt på mässor
- Teknisk och expert support till kunder så att de får maximal nytta av värde av köpta produkter och system
- Sammanställt offerter i linje med Swemas marknads- och säljstrategi
- Säljansvarig för Swemas och agentur produkter i Sverige samt för Swemas produkter i vissa exportmarknader
- Har lyckats att skapa och bibehålla givande och långvariga relationer med kunder
- Utarbetat marknadsplan för svenska marknaden samt medverkat i sälj mål beslut
- Planerat och genomfört säljaktiviteter och mässor
- Deltagit i produktutvecklingen med nya idéer och lösningar
- Inköpsansvarig av instrument från Wöhler; ett tyskt storföretag med global verksamhet.
- Kursledare och kursinstruktör i mätmetoder i ventilation och nya ventilationsstandarder
- Översatt tekniska & funktionella egenskaper till kommersiella fördelar och värden och skapade "Value Based Selling"

**AM Ventilation - (Produktionstekniker maj-nov 2020) *AB Micatrone* 2019-20**

Säljare och AM för Sverige och utlandet, på AB Micatrone, ett svenskt företag som utvecklar, tillverkar och marknadsför mätinstrument, regulatorer för styrning och reglering samt mätsonder inom ventilation. Arbetsuppgifter och ansvarsområden:

- Teknisk försäljning av Micatrones produkter
- Identifiera prospekt och bearbeta dem att bli kunder och distributörer
- Skapa nya affärsmöjligheter
- Presentation av Micatrones produkter för prospekt och kunder samt på mässor
- Teknisk och expert support till kunder så att de får maximal nytta av värde av köpta produkter och system
- Sammanställa behovsanpassade offerter
- Skapa och bibehålla givande och långvariga relationer med kunder
- Delta i produktutvecklingen med nya idéer och lösningar
- Bidragit till verksamhetsoptimeringen och operationella effektiviteten
- Översatta tekniska & funktionella egenskaper till kommersiella fördelar och värden och skapa "Value Based Selling"

**Account Manager *Ericsson AB BOoA* 2011**

Account Manager på Ericsson BOoA för produkter, tjänster och lösningar inom mobil telekom och ICT till nyckel kunder inom näringslivet och statliga myndigheter. Arbetsuppgifter och ansvarsområden:

- Utvecklade och bibehöll givande och långvariga relationer med kunder
- Identifierade samt skapade affärsmöjligheter och åstadkom nyförsäljning
- Var ansvarig för kommersiell strategi, termer, villkor och relaterad riskexponering
- Sammanställde och levererade kundpresentationer
- Sammanställde offerter i linje med Ericssons marknads- och säljstrategin
- Satt upp och överträffade sälj mål med bibehållen vinstmarginal
- Uppnådde fullständig kundtillfredsställelse
- Samlade och analyserade marknads- och prestandadata för strategi- och aktivitetsplanering
- Samarbetade effektivt med andra Ericsson enheter och avdelningar
- Utarbetade kvartals och årliga säljrapporter och prognoser
- Ledde säljprojektteamet för utarbetning av kundbehovsanpassade lösningar och offerter
- Översatt tekniska & funktionella egenskaper till kommersiella fördelar och värden och skapade "Value Based Selling"

**Säljansvarig *HS Solution ConsultingAB* 2010-11**

Säljansvarig för elinstallationstjänster i byggnader. Arbetsuppgifter och ansvarsområden:

- Identifierade prospekt och ledde dem att bli kunder
- Identifierade samt skapade affärsmöjligheter och överträffade säljmålet
- Sammanställde offerter i linje med marknads- och säljstrategi

- Utarbetade marknadsplan och sälj mål
- Utarbetade kvartals- och årliga prognoser och säljrapporter
- Planerade och genomförde säljaktiviteter på ett effektivt sätt
- Planerade och genomförde säljaktiviteter på ett effektivt sätt
- Överträffade säljmålen med bibehållen vinstmarginal

**Sales Manager****Ericsson AB KSA****2009**

Kontraktansställning, Sales Manager för TEMS tjänster på Ericsson KSA Bransch. Arbetsuppgifter och ansvarsområden:

- Identifierade prospekt och initierade relationer med dem och ledde dem att bli kunder
- Identifierade samt skapade affärsmöjligheter och därigenom åstadkom försäljningsmål
- Sammanställde och levererade kundpresentationer
- Sammanställde offerter i linje med marknads- och säljstrategierna
- Planerade och genomförde säljaktiviteter
- Tillhandahöll marknads- och produktinfo till Avdelnings- och Produktledningen
- Översatt tekniska & funktionella egenskaper till kommersiella fördelar och värden och skapade "Value Based Selling"

**CRM & EDM****3GNS / Ericsson AB****2007-08**

Konsultuppdrag på GSPC Divisionen i Ericsson som CRM, Customer Relation Manager, och EDM, Ericsson Delivery Manager, ansvarig för försäljning och leverans av service-support tjänster samt tillgång till Ericssons intranät och datacom kopplingar till marknadsenheter och olika partner företag i världen..

**Sales Technical Manager****Ericsson AB****1997-02**

Ansvarig för design och teknisk försäljning av mobiltelefonnät, lösningar och tjänster för installation & integration av mobiltelefonnät inom Telecom-IT-Datacom samt ledning av offert-tekniska teamet för leverans av offerter till företag och operatörer i EMEA & SE Asia.

**Ägare, chef****Armica AB****1988-92**

Ett grossist och detaljist (ICA butik) företag inom ICA koncernen.

**Medgrundare, VD/Säljchef****Megaplast Co. Ltd****1980-84**

En mindre fabrik specialiserad i tillverkning av plastvaror för formsprutning och formblåsning inom plastindustrin.

**Säljare och SM-kundansvarig****Kodak Rochester IB Co. Ltd****1977-80**

Marknadsföring och försäljning av film, kameror, film- och bildframkallningsprodukter till företag inom foto-, och grafisk industrin.

**UTBILDNING**

**EE Diploma**, European Higher Engineering & Technical Professionals' Association.  
Certifierad Diplom för ingenjörer från universitet och högskolor i Västeuropa med minst fyra års arbetslivserfarenhet inom utbildningsområdet

1996-1997

**Industriell Ekonomi och Produktionsledning ingenjörprogram**  
Påbyggnadsutbildning för högskoleingenjörer vid KTH

1994-1996

**Ingenjörsexamen - BSc i Maskin- och Produktionsteknik (20p (50p i nya systemet) kvalitetsteknik)**  
Mälardalens Högskola

1993-1994

**Marknadsekonom Examen (Marketing Management & Business Economics)**  
IHM i Örebro

**KURSER**

- **Metoder och Teknik för Mätning, Styrning och Injustering av Ventilation**
- **Entreprenörskap** utbildning (6 månader) vid KTH
- **Exportsäljare** program vid Exportrådet.
- **Projektledning och Ledarskap**, några kurser vid Lexicon, Teknosell Institut
- **Marknadsföring, Försäljning, Business Management, Förhandlingsteknik**, diverse kurser vid Ericsson TC (Training Center), Kodak TC, Marknadsföringshuset, Lexicon, Teknosell Institut
- Diverse tekniska kurser inom **Telecom och Datacom** vid Ericsson TC, ZTE TC och andra institut
- **Presentationsteknik**, olika kurser vid Ericsson TC, Kodak TC, Lexicon
- **Pneumatiska och Hydrauliska Produkter och System** några kurser arrangerad av UPM
- **Plastproduktion/Plastindustri** arrangerad av UPM
- **Mätmetoder och injustering av ventilation**

**SPRÅKKUNSKAPER**

Svenska, engelska, armeniska, persiska: Flytande

**DATA- och ITKUNSKAPER**

Microsoft Office Suite - C, AutoCAD, CAM - VISIO (designprogram för telecom- och datacom nät) - Olika databas och affärssystem

**FÖRTROENDE UPPDRAG**

Styrelsemedlem, Sverigesingenjörer Förbundet (Civilingenjörsförbundet) Distrikt Stockholm	2012 - 16
Sekreterare, styrelsen Brf HSB Lofoten	2006 - 08, 2020-
Ordförande, viceordförande, styrelsemedlem i Armeniska Riksförbundet i Sverige	2006 - 08, 2013-17
Styrgruppsmedlem i Nätverket Civilingenjörspoolen inom Civilingenjörsförbundet	2003 - 05
Styrelsemedlem och Marknadsansvarig i KTH Ekonomisk Förening	1996 - 97
Styrelsemedlem/sekreterare/ordförande i olika idrotts- och kulturföreningar	olika perioder
Tränare och ledare för olika basket lag på elitnivå	olika perioder

**REFERENSER, CERTIFIKAT och BETYGG**

Referenser och rekommendationsbrev från kunder, chefer och kollegor samt certifikat och betyg lämnas på begäran.