

Interim Marknads- och Försäljningschef med fokus på digitalt erbjudande

Klas har lång erfarenhet av marknad, försäljning, kommunikation och affärsutveckling. Från analys till erbjudande/paketering, kommunikation och uppföljning. Han har erfarenhet av en mängd olika branscher men med tyngdpunkt från tjänstesektorn där han drivit ett antal framgångsrika digitaliseringsprojekt, både som konsult och som ansvarig marknads- och försäljningschef.

Som konsult är Klas strakt drivande med fullt fokus på att uppnå målet. Oftast med uppgiften att skapa efterfrågan och driva försäljning i både i digitala kanaler, via säljkår och Callcenters. Han har stor erfarenhet av förändringsarbete, att förändra en kultur och sammanslagning av olika företagskulturer. Klas trivs i föränderliga miljöer och har stor erfarenhet av både start-ups som etablerade företag med lång historik.

Kunskapsområden:

- Affärsutveckling med fokus på digital strategi
- utveckling och paketering
- Affärs -och konceptutveckling
- Kundresor och Leadsgenerering
- Försäljningsdrivande aktiviteter i samtliga kanaler
- Ledning och coaching av säljorganisation
- Varumärkesutveckling
- Projektledning
- Strategiskt contentarbete

Sektorer: Har erfarenhet inom en rad olika branscher, och då både inom B2B och B2C

Utbildningsnivå: Marknadsekonom och Internationell Marknadsekonom

Geografisk täckning: Storstockholm och Mälardalen

Ersättning: Diskuteras beroende på omfattning

Interimskonsult: 3552

Kontakt: För information om denna konsult kontakta Peter Berg, 070-2955578, eller Magnus Wallén, 070-2687420.