

Affärsutvecklare med fokus på digitalisering, försäljning och tillväxt.

Staffan har fokus på affärsutveckling, digitalisering och försäljning. Konsulten har haft roller som VD, marknadschef, försäljningschef, företagsmarknadschef, affärsutvecklare och projektledare i verksamheter där försäljning och tillväxt varit fokus. De senaste åren har han arbetat med digitaliseringens utmaningar där både affärsmodeller, organisation och processer har behövts ändras och anpassats för att möta marknaden.

Några av Staffans ledstjärnor i sitt arbete är:

- om man bara ändrar organisationen och inte samtidigt ändrar sin arbetsprocess så blir organisationsändringen verkningslös.
- Det är kunden/konsumentens beteende som är styrande för hur vår verksamhet skall möta marknaden inte tvärs om.

Staffan gillar att vara operativ och har öga för detaljer samtidigt som han hjälper till med att lägga strategi och förmedla ett helhetsperspektiv till en gemensam målbild.

Exempel på roller där du anlitar Staffan.

- Interim Försäljningschef
- Interim marknadschef
- Affärsutveckling (digitalisering)
- Organisationsutveckling försäljningsavdelningar (effektiva processer)
- Driva förändringsprocesser
- Senior projektledning

Sektorer: Öppen för diskussion

Utbildningsnivå: Diplomerad Marknadsekonom, Diplomerad PR/Kommunikationsstrateg samt Diplomerad Projektledare

Geografisk täckning: Stockholms, Västmanland, Uppland och Södermanlands län

Ersättning: Diskuteras beroende på omfattning

Interimskonsult nr: 3581

Kontakt: För information om denna konsult kontakta Peter Berg, 0702-955578 eller Magnus Wallén, 0702-687420.

Kunskapsområden:

Sektorer:

Utbildningsnivå:

Geografisk täckning:

Ersättning:

Interims konsult nr: