

## Interim försäljningschef med erfarenhet att bygga upp och driva säljorganisationer

Mikael har en bred bakgrund med erfarenhet både av större koncerner, småföretag och start-ups, framförallt inom IT/telekom och tjänster. En entreprenöriell individ som motiveras av utmaningar. Han har drivit, utvecklat och varit ansvarig för en rad olika företag och verksamheter med fokus på försäljning. Mikael har ett digital DNA och är en självklar länk mellan teknik och affärer, även om hans styrka och tyngdpunkt ligger på den kommersiella delen. Sälj- och målfokuserad med erfarenhet av att bygga upp, driva och utveckla försäljningsfunktioner.

Som ledare och chef är Mikael pragmatisk med ett öga för detaljer. En person som vill vara högst delaktig och operativ i det dagliga arbetet för att skapa förståelse för verksamheten och dess behov. Han ser till varje persons unika egenskaper och anser att man måste coacha och leda på en personlig nivå. Mikael är van vid förändringsprocesser och har erfarenhet av att skala upp eller ner på personal.

### **Kunskapsområden:**

- Säljledning
- Bygga säljkultur och säljteam,
- Go-to-market strategi
- Affärs- och produktutveckling
- Marknadsföring.

**Sektorer:** IT, media, marknadsföring, software, SaaS, hospitality (hotell och restaurang)

**Utbildningsnivå:** Högskola

**Geografisk täckning:** Stockholm län

**Ersättning:** Diskuteras beroende på omfattning

**Interims konsult nr:** 3656

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