

## Digital produktägare med bred erfarenhet inom affärsutveckling och CRO

Joachim har 20+ års digital erfarenhet av tillväxtstrategier, affärsutveckling, CRO och projekt- samt produktledning. Med stor vana av att leda tvärfunktionella agila team och hantera hela produktlivscykeln har Joachim vid flera tillfällen framgångsrikt tagit produkter från koncept till lansering som produktägare, och med ett datadrivet tillvägagångssätt skapat tillväxt. Joachims omfattande erfarenhet från både etablerade företag och startups har gett honom breda kunskaper om hur situationsanpassade insatser kan genomföras för att optimera resultat.

Joachim har lång erfarenhet av SaaS, vilket gett honom djupa insikter om prenumerationsbaserade intäktsmodeller. Med förståelse för hur effektiva tillväxtstrategier och konverteringstaktiker baserat på datadrivna insikter kan utvecklas och implementeras, har Joachim genomfört flertalet lyckade etableringar av såväl produkter och tjänster som bolag. Joachims entreprenöriella egenskaper har möjliggjort för honom att genom åren lansera flera tech startups med mycket goda resultat. För övrigt har Joachim vana av att projektleda stora implementeringsprojekt av CRM och marketing automation system. Andra exempel på tidigare prestationer är uppbyggnad av digitala säljorganisationer (nationellt och internationellt) samt uppbyggnad och ledning av ett internationellt team med fokus på leadsgenerering och konverteringsoptimering på över 20 marknader, genom användande av SEO, PPC, syndikerat innehåll (content marketing och content creation). Joachim är även en skicklig kommunikatör med betydande erfarenhet av att pitcha till både interna och externa intressenter.

### Kunskapsområden:

- Go-To-Market
- Tillväxtstrategier
- Affärsmodellering och affärsutveckling
- Produktägarskap och produktledning
- Ledarskap
- Digital marknadsföring
- CRM och marketing automation
- Användaranalys (t.ex. user engagement, retention)
- SaaS
- Strategiska partnerskap
- Säljstrategi (inbound- och outbound sales)
- Konceptualisering (POC, MVP) och agil produktutveckling: mobil (iOS, Android) och webb
- Projektledning

### Verktyg/IT-kompetens:

Asana, Trello, ClickUp, Github, Todoist, Miro, Figma, Dropbox, Slack, Buffer, Facebook Ads Manager, LinkedIn Campaign Manager, Twitter Ads, Google Ads, Google Analytics, Mixpanel, Hotjar, Intercom, Hubspot, Pardot, Salesforce, Zoom, Microsoft Teams, Google Meet, Jitsi, Whereby, Office 365, iWork och Google Workplace (G Suite).

**Sektorer:** Erfarenhet från B2B och B2C inom Telekom, Media och IT men öppen för diskussion angående andra branscher.

**Utbildningsnivå:** Internationell marknadsekonomexamen samt Master i Management.

**Geografisk täckning:** Stockholm

**Ersättning:** Diskuteras beroende på omfattning.