

Senior process- och verksamhetsutvecklare, specialist på att organisera och driva förändring på marknads- och försäljningsavdelningar

Håkan är civilekonom och en erfaren ledare med spetskompetens inom marknad, försäljning och organisationsutveckling. Han uppfattas som analytisk och strukturerad och har omfattande erfarenhet att leda och driva förändrings- och verksamhetsprojekt. Han är ytterst operativ när det krävs och högst involverad i det dagliga arbetet.

Håkan har lång erfarenhet av att leda och fördela arbete och är en person som känns naturligt att följa eftersom han är tydlig, utan att ha attityd eller dominera. Han är dessutom en duktig kommunikatör i både tal och skrift. Håkan skapar och ger förtroende och är rent generellt en sympatisk och trevlig arbetskamrat.

Kunskapsområden:

Affärsutveckling

Arbetar efter metoden Sales Setup, ett verktyg att analysera, förstå, strukturera och aktivera de processer och aktiviteter som tillsammans skapar ett försäljningsresultat. Är ytterst operativ avseende att samla in, analysera, formulera och dokumentera försäljningens grundläggande komponenter, t ex marknadens explicita behov och storlek, kundens utvärderingsprocess, definition av segment, vertikaler och värdering av olika kunder, säljprocessens konstruktion samt bygga och utvärdera sälj-PKI:er, design av pipe-line och strukturering av CRM etc.

Processanalys och -utveckling.

Van att analysera, definiera och dokumentera processernas moment och gränssnitt med syfte att öka effektiviteten genom förenkling och förståelse för hur de enskilda delarna påverkar varandra och processens slutgiltiga leveransvariabler.

Förändringsledning

Stor erfarenhet av att driva förändringsprojekt operativt. Har genomfört ISO 9001/14001 certifiering och drivit koncerngemensamma kultur- och samarbetsprojekt. Har även slagit samman verksamheter efter förvärv och genomfört omfattande effektiviserings- och besparingsprojekt.

Övrigt

- B2B, B2G med ledarerfarenhet från IT, telecom, retail och affärshälsa men begränsas inte av bransch. Har arbetat i Fortune 500 bolag, SMB och med startups och etablering av ny verksamhet.
- Baserad i Stockholm men kan ta uppdrag i hela Sverige

Verktyg

Allehanda affärs- och CRM system, Microsofts 365, Slack, Google Workspace, Notion. Van talare och presentatör.

Ersättning diskuteras utifrån uppdragets omfattning. För ytterligare information om Håkan kontakta Magnus Wallén på 0702-68740