

CV, djupare information

Sammanfattning - erfarenhet

- ✓ **Ledarskap**, coachande, tydlighet, strategi, engagerande, utmanande och teamfokuserat
- ✓ **Personalansvar**, utvecklande, utmanande och inspirerande.
- ✓ **Affärsutveckling**, strategi, utbildning och genomförande
- ✓ **Organisationsutveckling**, strategi, support, rådgivning och genomförande
- ✓ **Försäljningsledning- och utveckling**, av personer, grupper och företag.
- ✓ **Key Account Management**, försäljning, drivande, relationsfokuserad
- ✓ **Projektledning**, planering, tekniskt bollplank, drivande
- ✓ **Produktion- och logistikutveckling**, strategi, materialflöde, tekniskt
- ✓ **HR-management**, strategi, utbildning, support, coaching- och mentorskap
- ✓ **Teknisk inriktning**, konstruktion, produktutveckling, modern teknik, nya trender

Nuvarande och tidigare

- 2022-2024 Avdelningschef, Bravida Högländet EI **Bravida Sverige AB (Nordens största installationsföretag. Jobbar med all teknik, el, vs, automation, mm i fastigheter och industrier)**

- Avdelningschef med fullt ansvar för två kontor med totalt nästan 40 elektriker samt serviceledare och projektledare.
- Projektuppföljning av alla byggprojekt tillsammans med projektledare.
- Utveckling av serviceverksamheten och supportavtal.
- Utveckla tekniker och serviceledare att jobba mer säljande.
- Aktivt bidra till centrala organisationens CRM-system, processer och verktyg.
- Coacha olika ledare inom organisationen till en effektivare och utvecklande ledarroll.

- 2020-2022 Plant Manager **Sealed Air AB (Stort internationellt bolag, Amerikansk. Processindustri inom förpackningsbranschen. Bubbelplast, Cellair för bland annat fordonsindustrin, Mailers för e-handel och förpackningsförsändelser)**

- Fabrikschef med huvudansvar för fabriken 75 personer inom supply chain, planering, inköp, lager, mm.
 - Ledarskaps- och chefsutveckling av management-teamet.
 - Krishantering och tung strategiutveckling.
 - Utvecklande Ledarskap i stor internationell organisation, med amerikanska ägare.
 - Nära utvecklande samarbete med kollegor i koncernens olika produktionsenheter i Europa.
 - Aktivt Ledarskap i mycket utmanande situation och uppdragsprocess med många utmaningar, personellt och maskinellt.
- Coronapandemi har skapat extremt tuffa restriktioner med stora personal- och produktionsutmaningar.

- 2016- Affärs- och organisationsutveckling

P4RM Sweden AB (Eget bolag), <http://p4rm.se>

Bredd i uppdrag: Uppdrag av stor bredd och olika djup hos både mindre och större företag. Även utbildningsuppdrag på lärcenter och genom EU:s strukturfond.

- Ledarskaps- och chefsutveckling på olika nivåer.
- Försäljnings- och marknadsutveckling med personer, grupper och företag.
- Affärs, produkt- och organisationsutveckling
- Föreläsning om försäljning, ledarskap, kommunikation och relationer
- EU-projekt inom marknads- och försäljningsutveckling
- Ackreditering- och certifieringsprocesser hos kunder
- Affärs- och marknadsplaner, strategiska och praktiska.
- Interimsuppdrag, coaching och mentor

Är:

- Ledare, utmanande, stöttande och inspirerande.
- Rådgivare
- Coach och mentor
- Inspiratör
- Engagerad utvecklare
- KAM och BDM
- Föreläsare och utbildare

- 2014 – 2016 Business Development Manager**Pro-face AB (*Ingår i Schneider*)**

Verksamhet: Programmerbara touchpaneler för styrning av en produktionslinje eller ett helt produktionsflöde. Ofta förekommande i alla former av tillverkningsmaskiner.

- Teknisk Försäljning – produkter, idéer, lösningar och processer.
- Förhandling på olika nivåer
- Teambuilding och samarbetsutveckling internt
- Marknadsföring och PR
- Utveckling av arbetsflöden och processer internt
- Identifiering och utveckling av potentiella och strategiska kunder

- 2013 - 2014 Business Development Manager / KAM, Industry**Eldon AB (*Kunder såsom Bombardier, Zollner, Infranord, Consilium, Xylem, SNCF*)**

Verksamhet: Standard- och specialkapslingar för el- och automation. Aktivt arbete med att utveckla bästa skyddslösningen för kundernas el och elektronik. Stora projekt direkt kopplande till järnvägsbranchen.

- Aktivt arbete för att utveckla kundernas affärer och skapa ökad och långsiktig försäljning med ökad lönsamhet för mitt bolag.
- Utveckla arbetsflöden och processer för att bli effektivare i våra stora projekt, internationellt och nationellt.
- Aktivt och praktiskt arbete med produktutveckling tillsammans med konstruktörer och ingenjörer i Sverige och utomlands. Speciellt inom järnvägsbranchen.
- Aktivt arbete i olika ackrediteringsprocesser och standardiseringprocesser.
- Kontroller och besiktning av underleverantörer. Bolag, arbetsprocesser och produkter. I Sverige och utomlands.
- Identifiera och utveckla större potentiella kunder
- Projektledare för speciella och komplexa projekt.
- Förhandlingar på alla nivåer, internt och externt, nationellt och internationellt.
- Vunnit stora offentliga upphandlingar inom bland annat infrastruktur Sverige
- Tung tekniks försäljning – produkter, idéer, lösningar och processer.
- Teambuilding och samarbete internt
- Marknadsföring och PR
- Lobbying, internt och externt

- 2007 - 2013 Key Account Manager, Industri**Eldon AB (*Kunder såsom Bombardier, Zollner, Infranord, Consilium, Xylem, Abelko*)**

Verksamhet: Standard och specialkapslingar för el- och automation. Väggskåp och stora golvsystem. Jobbade aktivt med att utveckla bästa skyddslösningen för kundernas el och elektronik.

Stål, aluminium eller plast i alla olika storlekar. Stora projekt direkt kopplande till järnvägsbranchen.

- Aktivt arbete för att utveckla kundernas affärer och skapa ökad och långsiktig försäljning med ökad lönsamhet för mitt bolag.
- Aktivt arbete i olika ackrediteringsprocesser och standardiseringprocesser för kundernas behov. Speciellt inom järnvägsbranchen.
- Ansvar för de större kunderna.
- Projektledare för speciella och komplexa projekt.
- Aktivt arbete med produktutveckling tillsammans med konstruktörer och ingenjörer i Sverige och utomlands. Speciellt inom järnvägsbranchen.

- Kontroller och besiktning av underleverantörer. Bolag, arbetsprocesser och produkter. I Sverige och utomlands.
- Aktivt arbete i olika ackrediteringsprocesser och standardiseringprocesser för olika kunder och branscher.
- Förhandlingar på alla nivåer, internt och externt, nationellt och internationellt.
- Tung teknisk försäljning – produkter, ideer, lösningar och processer.
- Identifiera och utveckla potentiella stora affärer och kunder
- Teambuilding och samarbete internt
- Marknadsföring och PR
- Lobbying, internt och externt

- 2002 - 2007 Teknisk Systemsäljare i Småland.

Switchcom AB

Verksamhet: Försäljning, installation och service av Ericssons telefonisystem.

- Kundansvar för företag och organisationer.
- Försäljning av Ericssons telefonväxlar "Business-phone", "MD110" and "MX One"
- Försäljning av supportavtal
- Försäljning och handläggning av leasingavtal från De Lage Landen
- Förhandling av avtal och priser
- Marknadsmaterial, DM, design av hemsida, mm.
- Strategisk marknadsplan
- Utbildningsplan för styrelse och ledningsgrupp.

- 2001 – 2007 Privat företag

Tema Syd

- Konsult med utveckling av ledningsgrupper, marknadsstrategier, mentor, mm.
- Träning och utbildning av försäljning, marknadsföring, PR och relationer
- Strategiska och praktiska marknadsplaner.
- Design och framtagning av utställningar, marknadsmaterial, mm..
- Fastighetsägare av hyreshus

- 1996 - 2002 Teknisk systemsäljare i Södra Sverige

Danfoss

Verksamhet: Fjärrvärmewäxlare och kompletta fjärrvärmeanläggningar.

- Kundansvar för företag och fjärrvärmeverk.
- Försäljning – produkter, idéer och kompletta lösningar
- Konfiguration och framtagning av kompletta fjärrvärmewäxlarenheter till större projekt.
- Förhandling av avtal och priser
- Marknadsmaterial, DM, utställningar, mm.
- Ansvar för södra Sverige.

- 1990 – 1993 Distriktsäljare i södra och östra Sverige samt norrland.

Scandborst/Nordex

- Distriktsäljare till järnhandlare, grossister och måleributiker.
- Strategi och planering av nytt och revolutionerande försäljningsstöd för återförsäljare.

- 1986 – 1989 Elektriker

Varbergs Elektriska

- Elektriker inom bygg och industri.

Utbildning

2016 Extended DISC, Certifierad för disc-analys i olika former

2011 – 2012 Tekniska högskolan i Jönköping

Det operativa ledarskapet

1996 - 1998 IHM Business School

DIHM Marknadsekonom:

IHM Business Management

IHM Business Finance

IHM Strategisk Marknadsföring

IHM Projektledning

IHM Strategisk ledning

IHM Operativ marknadsföring

IHM Key Account Management

Business Case DIHM

1984 - 1986 Peder Skrivare - Varberg

El och Tele - elektriker

Språkkunskaper

- Svenska är modersmål.

- Engelska, flytande.

Ledarskap

- Personalansvar med anställning, utbildning och utveckling, som konsult, genom mitt eget bolag
- Gruppledare och coach, mentor för övriga ledare i de företag jag arbetar i eller varit delaktig i.
- Fabrikschef, Plant Manager, med huvudansvar för 75 personer inom supply chain, planering, inköp, lager, mm.
- Ledarskaps- och chefsutveckling både som fabrikschef och som konsult på eget bolag.
- Krishantering och strategiutveckling kopplat till Coronapandemin.
- Ledarskap i stor internationell organisation, med amerikanska ägare.
- Aktivt ledarskap genom mycket utmanande situation och uppdragsprocess med många utmaningar, personellt och maskinellt.

Styrelseuppdrag

- FVBU, Aktiv styrelsemedlem inom en större fristående förskolekoncern i Sverige.
- Tidigare uppdrag:
- Aktiv styrelsemedlem med extra fokus på affärs-, ledarskap- och marknadsutveckling.
 - Aktiv styrelsemedlem inom kommunal utbildningsorganisation för utbildning till "Kvalificerad systemsäljare"

Projektledning

- Projektledare för speciella och komplexa projekt, ofta tekniska.

IT och datorkunskaper

- Har hög kompetens och användarvana i PC-miljö och främst Microsoft- och Adobeprogram.
- Är nyfiken och har jobbat en del med hemsidor och liknande uppgifter.

Design- och produktutveckling

- Skissar ofta på designlösningar och produktutvecklingsprojekt. Allt från små enkla produkter till komplexa systemlösningar.

Almi företagspartner

Mentor och coachningsuppdrag (Pro bono)

- Samtal och coachning, belysa och söka positiva möjligheter, vara ett bollplank, ge perspektiv och hjälpa adepten att nå de definierade målen.
- Utveckling av adepten och dennes företag är huvudfokus.

Sociala medier

- Facebook, LinkedIn
- Titta gärna in på min LinkedIn för att se mer om mig.

Körkort

- AM/B/BE/C1/C/D1/D1E/D/DE

Hälsningar

Janne Tengvall