



PROFIL

25 ÅRS ERFARING INNEN TRENING, RÅDGIVNING, REKRUTTERING, LEDELSE, SALG, MARKEDSFØRING, INNOVASJON, RESULTATFORBEDRING OG STYREARBEID. UTDANNET SIVILINGENIØR VED ARIZONA STATE UNIVERSITY, USA.

KARRIERE - HØYDEPUNKTER

KRONOLOGISK JOBBOVERSIKT

Salgsrådgiver & salgstrener, Kanden Konsult / B2B Salg / BizTools, 2010 -

- Stiftet BizTools i 2010. Virksomheten i BizTools ble slått sammen med B2B Salg AS i 2014
- Virksomheten ble skilt ut igjen i desember 2016 under navnet Kanden Konsult AS
- Senior trener, rådgiver og rekrutterer innen salg, salgsledelse og ledelse i bedriftsmarkedet
- Forfatter og utvikler av salgsboken BizTools Salg 4.0 – et komplett rammeverk for b2b salg
- Skribent fagstoff innen salg, ledelse og personlig utvikling
- Solgt inn og gjennomført forbedringsprogrammer hos til sammen nesten 200 kunder

Foreleser, salg og markedsføring for gründere, UIO 2003 – 2007 / 2010 - 2013

- Fast foreleser ved UIO Gründerskolen / Senter for Entreprenørskap om salg og markedsføring
- Medsensor i 2006 og 2008

Salgs- og markedsdirektør, PSI Systems AS / PSI Group ASA: 2008 - 2009

- Ansvar for snaut 40 markedsorienterte medarbeidere (salgssjefer, selgere, kundekonsulenter, produktsjefer og utviklere)
- Initierte prosessforbedringsprogram innen salg / markedsføring og på tvers virksomheten
- Initierte nytt målstyringsprogram i salg og marked
- Omorganiserte salgs- og markedsorganisasjonen for å øke kundeorienteringen i virksomheten

Daglig leder, HandsOn / Konsulent, Hartmark Consulting AS: 2001 - 2007

- HandsOn AS solgt til Hartmark Consulting i 2006
- Gründer og hovedaksjonær (HandsOn). Strategisk bedriftsrådgiving, coaching og kursing innen salg, salgsledelse, resultatforbedring og entreprenørskap.
- Utviklet et eget program – Strategisk Løsningsorientert Salg – for prosessforbedring og kompetanseheving av selgere, salgsledere og salgsorienterte toppledere

Adm.dir, Digitoday ASA (Oslo): 1996 - 2001

- Konsernsjef / adm. dir. / redaktør i nordisk digitalt mediekonsern
- Ledet kommersialiseringen av en av Norges første lønnsomme nettaviser (www.digi.no)
- Ledet oppbyggingen av datterselskap i Finland samt oppkjøp av et selskap
- Ledet en management buyout i 1999 som ga doblet omsetning fra MNOK 5,7 til 11,3 og redusert tap fra MNOK 9,1 til 1,2. (www.digi.no ble årets nettsted i Gulltaggen 1999)
- Selskapsverdien økte fra NOK 0,1 mill i 1998 til MNOK 20+ i 2000 da selskapet ble solgt
- Ledet salget av selskapet til Telenor i 2000

Selvstendig næringsdrivende (Oslo): 1995 - 1996

- Innleid salgsansvarlig minnekomponenter, ICT (Distributør av datakomponenter): Ansvarlig for å bygge opp salg av tredjeparts minnebrikker til forhandlerkunder.
- Innleid salgsansvarlig, American Comp. Peripherals AS (Dataforhandler): Salg av datakomponenter til næringslivet.

Innkjøpsdirektør, Santech GMBH (Düsseldorf, Tyskland): 1994 - 1995

- Medlem av ledergruppen med ansvar for et innkjøpsbudsjett på DEM 12 millioner/år.

Gründer og daglig leder, Abatec (Los Angeles, USA): 1990 - 1994

- Grunnla eksportselskap som solgte datakomponenter til Europa.
- Skaffet et femtital europeiske kunder og et tilsvarende leverandørnett i USA/Asia.
- Skapte sterk vekst med en årlig omsetning som steg fra 0 til MNOK 25 millioner på tre år.
- Etablerte infrastruktur, logistikk, forsendelses- og tollrutiner.

Internasjonal salgsansvarlig, Dr. Mac Inc. (Los Angeles, USA) – 1989 - 1990

- Doblet det internasjonale salget fra 200 til 475 solgte PC-er per måned.

Selvstendig næringsdrivende (Oslo, New York, Arizona): 1988 - 1989

- USA-ansvarlig, Orbit Creative Computing (New York, Arizona): Opparbeidet krets av amerikanske testkunder. Forhandlet frem amerikansk distribusjonsavtale. Koordinerte alle PR-, markedsførings-, og messeaktiviteter i USA.
- Datakonsulent Jean Tee Vee AS, (Oslo): Implementerte butikkdata og digitaliserte kontor- og lagerrutiner.
- Systemkonsulent, Noxxon Trading Inc. (New York): Digitaliserte eksport-, forsendelses-, og papirhåndterings- og kommunikasjonsrutiner.

Systemkonsulent, Alf G. Johnsen (Oslo): 1987 - 1988

- Solgte datasikkerhetsanalyse til selskapets kunder.
- Ansvarlig for selskapets 90-bruker interne Unix-nettverk. Organiserte og implementerte interne datasikkerhets- og kvalitetssikringsrutiner.

UTDANNING

Arizona State University (Tempe - Arizona, USA): 1983 - 1986

- Bachelor of Computer Systems Engineering (B.Sc.) + tilleggsfag på Masternivå – Godkjent Sivilingeniør NTNU. Karakter 3.1 (på skala 1-4)

Universitetet i Oslo: 1983

- Examen Philosophicum

V E R V

Kommersielle verv

Kulinaris: 2015-2016

- Styremedlem / rådgiver

Restplass.no AS: 2000- 2004 / 2010

- Styremedlem (2000- 2004), business angel (2000 - 2010)

Joint Collaboration AS: 2001- 2003

- Styreleder

Frivillige verv

Øvrevoll Hosle Idrettslag: 2005 - 2010

- Styreleder fotball, nestleder hovedstyret
- Trener fotball gutter 2001 / gutter 1998
- Årgangsansvarlig G 2001

Røa Idrettslag: 2002 - 2004

- Styremedlem, nestleder

KOMPETANSEOMRÅDER OG OPPDRAG

Salgstrening og rådgivning:

- Gjennomføre salgstrening ved hjelp av Salg 4.0 – rammeverk for B2B salg
- Rådgivning og trening av salgsledere
- Rådgivning og trening av toppledelse, eiere og styre i salgsstrategi, salgsorganisering, salgsprosesser, salgskanaler, salgsviløring, kundeportefølje- og territoriestyling.

Strategi- og modellutvikling:

- Implementering av tilpasset salgs-/markedsmodell
 - Markedssegmenter og produktgrupper
 - Salgs- og salgsledelsesprosesser
 - Markedskanaler, roller, porteføljer, territorier, ansvarsfordeling
 - Incentivering av kommersielt personell
- Metodeinnføring og trening
- Dokumentering av modell og prosesser i salg og markedsføring

Analyser og evaluering:

- Due diligence / analyse av salgs- og markedsfunksjonen
- Markeds- / kundeanalyser

Rekruttering / Interimledelse:

- Rekruttere (search & selection) selgere, markedsførere, salgs-/markedssjefer, salgs-/markedsdirektører
- Skaffe tilsvarende til bemanningsoppdrag eller interimleder-oppdrag (mgt for hire)

Innovasjon:

- Utvikling og implementering av salgs- og markedsmodell ved lansering av nye produkter/tjenester.
- Utvikle og implementere forretningsplan for nye virksomheter.
- Lede nye virksomheter i tidlig fase

Omstilling/-endring

- Lede / rådgiv salgsorienterte virksomheter i endringssituasjoner

Utvalgte oppdrag

- Trening og utvikling av selgere og salgsledere i utgående b2b kundesenter.
- Utvikling og etablering og trening i bedre salgsprosesser for lite lagrings- og transportselskap.
- Utvikling og implementering av felles visjon og metodikk for salgs- og markedsledelse i internasjonalt, børsnotert industrikonsern
- Effektivisering av salgsmoell, salgskanaler, salgsprosesser samt rolle- og oppgavefordeling for børsnotert nordisk handelsselskap
- Rådgivning av ledelse i etablering av bedre bid-prosesser og kvalitetssikring for lite konsultentselskap.
- Trening og utvikling av selgere og salgsleder i norsk utgående b2c kundesenter.
- Utviklet og implementerte felles salgsledelsesmetodikk og salgsmetodikk for alle markedsområder i ledende teknologirådgivningsselskap
- Etablering og dokumentering av salgsprosesser for storkundesalg for børsnotert energiselskap
- Interimleder for salgsvdeling for IT-selskap i en snusituasjon
- Etablering av karriere- og opplæringsprogram for kommersielt personell for en internasjonal veldedig organisasjon
- Utviklet og implementerte salgsmetodikk med tilhørende kompetanseheving for selgere i norsk finansselskap
- Etablerte salgsstrategi og utviklet og implementerte salgsmetodikk med tilhørende kompetanseheving for ledende grafisk bedrift
- Etablere prosesser og rollefordeling i salg og salgsledelse for mellomstort norsk mediehus
- Etablere salgsstrategi med rollefordeling og prosesser og tilhørende kompetanseheving for en mellomstor bemanningsbedrift
- Utviklet og implementerte salgsmetodikk med tilhørende kompetanseheving for nordisk salgsorganisasjon for internasjonalt farmasøytisk selskap
- Utviklet beste praksis i salg og salgsledelse for telekomselskap
- Etablerte og implementerte salgstreningprogram for den norske delen av internasjonalt konsultentselskap