



CV - Charlotta Hellström

Kundfokuserad och engagerad sälj- och marknadschef med projektledarerfarenhet

Jag drivs verkligen av att få kunder nöjda! Genom min 25-åriga karriär har jag på något sätt alltid arbetat med kunder. Till en början som säljare på fältet och under senare år genom att utveckla produkter och tjänster där jag genom upplysning från kunder världen över har tagit tillvara kunskap och tillsammans med R&D avdelningen tagit fram

optimala lösningar enligt deras behov. Att därefter få lansera dessa nya lösningar på den globala marknaden och hjälpa till att driva försäljningen är min belöning. Med min marknadsbakgrund är det en fröjd att ta fram det optimala digitala lanseringspaketet för att produkten eller tjänsten ska kunna säljas på bästa sätt. Med min hjälp kan företagen därmed öka sin försäljning.

Egenskaper

Jag är en ambitiös och målinriktad civilekonom som har en god intuitiv förmåga, fingertoppskänsla och är kommunikativ.

Önskemål om/erfarenhet av roller

Global Produktchef, Marknadschef, Försäljningschef, Projektledare, Key Account Manager, Affärsutvecklare. Önskemål om arbetsort är södra Sverige (Småland, Skåne, Västra Götaland, Östra Götaland) om fysisk närvaro krävs 1-2 dgr per vecka. Vid fullt distansarbete eller enstaka pendlingstillfällen finns inga begränsningar. Min bostadsort är Värnamo.

Kompetensområden

Verktyg: Målstyrning och coachning av säljavdelning, projektledning, affärsplaner, affärsmodeller, marknadsstrategier, marknadsanalyser, sociala medier, digitalisering, styrelsearbete, ledningsarbete.

Språk: Engelska (mycket goda), tyska (mycket goda), svenska (modersmål)

Branscherfarenhet: Tillverkande industri, automotive, finansbranschen, informationsbranschen (PR/IR).

System: Microsoft Office, SAP, Salesforce, Jira, SharePoint, Accolade, PowerBI, LinkedIn

Yrkeserfarenhet

L8 Marketing & Sales Consultant/ Uppdrag Competence Group www.competencegroup.se Värnamo Bransch: Rekrytering nov 2022-mars 2023	Projektledare UPPDRAG: Företaget är i behov av en översyn av webbsida, säljmaterial, sociala medie-kanaler i samband med en försäljning av delar av bolaget. Uppdraget består bland annat av att göra en översyn av dessa delar och komma med konkreta förslag till förbättringar samt genomföra dessa med hjälp av en reklambyrå. KUNDNYTTA: En ny marknad ska byggas upp och potentiella kunder ska på ett enkelt sett kunna se vad företaget erbjuder och vilka resurser som finns tillgängliga. PROJEKTSTORLEK: 3 pers
3M Svenska www.3m.com Värnamo	Global Product Manager UPPDRAG: Ansvara för att omsättningen ökar på den globala marknaden gällande specifika headsetet inom varumärket PELTOR. Ansvaret innebar att

Bransch: Tillverkande industri, personal safety 2012 – 2022	jag beställde såväl nyutvecklingsprojekt så väl som uppgradering av befintligt sortiment av den globala R&D-avdelningen, men även att vara involverad under utvecklingstiden som oftast varade i ca 2 år. I ansvaret låg även att ta fram lanseringspaket och kampanjer innehållande filmer, broschyrer, texter till SoMe-kanaler samt att lansera produkten i alla prioriterade länder inom 3M-koncernen. Rollen innebar mycket kontakt och resor till de olika länderna globalt för att säkerställa att behovsanalysen var korrekt så att produkten kunde lanseras enligt förväntan. Jag drev även prioriteringsarbetet av mina projekt gentemot huvudkontoret i USA. Försäljningen av min produktportfölj ökade avsevärt och jag fick en mängd utmärkelser under min tid på 3M. KUNDNYTTA: Att lansera produkter som motsvarade kundernas behov av att kunna kommunicera i bullriga miljöer. OMSÄTTNINGSANSVAR: USD 40M PROJEKTSTORLEK: ca 10 pers
Proton Finishing www.proton.se Värnamo Bransch: Tillverkande industri, automotive 2010-2012	Business Development Manager UPPDAG: Ansvara för omsättningsökning genom att målstyra de fyra säljarna samt att ta fram lämpliga KPI:er, men även att arbeta med affärsplan, hitta nya marknader och affärsmodeller. Rollen innebar även att ha personalansvar för bolagets marknadskordinator och tillse att marknadsarbetet drevs tillsammans med säljavdelningen för att få bästa effekt. Jag var även delaktig i företagets ledningsgrupp samt systerbolagets, Proton Technologys, ledningsgrupp. KUNDNYTTA: Att kunna erbjuda rätt tjänster och produkter till rätt kunder. OMSÄTTNINGSANSVAR: USD 25M PERSONALANSVAR: 5 pers
Proton Finishing Värnamo + Huskvarna 2008-2010	Key Account Manager UPPDAG: Kundens ansvar. Företaget startade en helt ny tjänst/produkt och jag skulle hitta passande kunder. Arbetet innebar att analysera nya marknader samt att diskutera med potentiella kunder. Främst stora företag inom automotive. Jag arbetade även i ledningsgruppen för enheten i Huskvarna. KUNDNYTTA: Att få nöjda kunder genom att erbjuda rätt lösning. OMSÄTTNINGSANSVAR: USD 7M
Thule www.thule.com Hillerstorp Bransch: Tillverkande industri, automotive 2005-2006	Global Product Manager UPPDAG: Ansvarig för omsättningsökning av företagets OEM-produkter genom ett nära arbete med R&D- och försäljningsavdelningen för att tillse att rätt marknadsmaterial och kampanjmaterial togs fram. Jag ansvarade även för att fasa ut och in nya produkter. KUNDNYTTA: Tillse att kunder i främst Europa kunde sälja de produkter som de hade behov av samt att relevant marknadsmaterial fanns att tillgå.
Cision www.cision.com Stockholm Bransch: Finans, kommunikation 2002-2005	Product Manager, Business Development UPPDAG: Att tillsammans med R&D ta fram ett webbaserat gränssnitt där kunderna kunde utföra sina tjänster på egen hand. Mitt ansvar var dels att utbilda kunderna, dels att intervjua och förstå kundernas behov. KUNDNYTTA: Att förenkla för kunden att utföra sina tjänster online på företaget.
Cision Helsingfors, Finland 2001-2002	Country Manager Helsinki, Finland UPPDAG: Att vara tillförordnad chef över Finlandskontoret. Det innebar dels att tillse att produktionen fortlöpte, dels att målstyra säljarna så att försäljningen ökade. KUNDNYTTA: Att erbjuda rätt tjänster till rätt kunder. OMSÄTTNINGSANSVAR: USD 5M PERSONALANSVAR: 5 pers (3 i produktionen+2 säljare)

Cision London, UK 2001	Training sales department, UK UPPDRAAG: Efter ett uppköp av ett bolag i UK, tillse att den brittiska säljkåren utbildades i de tjänster och produkter som företaget erbjöd i den nordiska verksamheten. Uppdraget bestod av att ta fram ett utbildningspaket, utbilda säljarna samt att följa med och coacha vid säljbesöken. KUNDNYTTA: Att tillse att kunderna förstod hur de kunde effektivisera sitt kommunikationsarbete.
Cision Stockholm 1999-2001	Sr Account Manager UPPDRAAG: Att öka omsättningen på befintliga kunder samt att hitta nya kunder inom relevant område, framför allt företag som skulle börsintroduceras. Jag ökade försäljningen avsevärt och fick en mängd utmärkelser. KUNDNYTTA: Att effektivisera kundernas arbetssätt samt att uppfylla Stockholmsbörsens krav på informationsgivning.
Svenska Handelsbanken www.handelsbanken.se Stockholm Bransch: Finans 1998-1999	Backoffice Currency trading UPPDRAAG: Administration kring valutahandeln. Kontakt med "trading-avdelningen" samt med olika banker i Europa.
Svenska Handelsbanken Stockholm 1995-1997	Bank Clerk, Corporates UPPDRAAG: Kundensvarig för ett antal företag gällande finansiella tjänster.

Utbildningar

Universitetsstudier, 1997-2022

- Social media marketing, Karlstad university (online), 2022
- MSc, International Business Administration, 160p, Linnaeus University, Växjö, 1997
- ERASMUS program, Graz University, Austria, 1995-1996

Övriga utbildningar, 1992-2022

- Certified board member, Styrelseakademien, Värnamo, 2022
- Start up your own business, TRR & Science Park, Jönköping 2022
- Global Product Management Network, EGN, Gothenburg, 2017-2021
- Mentoring program, Värnamo Enterprises, Värnamo, 2012
- Sales training, Mercuri International, Borås, 2012
- Leadership training, Rotary, Mullsjö, 2011-2012
- Leadership training, Tango Mentor, Gothenburg, 2009
- Project lead training, Wenell, Stockholm, 2004
- Leadership training (personal coach), Akka, Stockholm, 2002
- Sales training, Mercuri International, Stockholm, 2000- 2002
- High school diploma, Social Science, Köping, 1992

Styrelsearbete och ideella uppdrag

- Rotary International, www.rotary.org, styrelsearbete
- Värnamobygdens Ryttarförening, www.vbr.nu, pressansvarig, tävlingsledare
- IFK Värnamo, www.ifkvarnamo.se, säkerhetsarbete
- Ladies Circle, www.ladiescircle.se, medlem
- Åminne Gille samhällsförening, styrelsearbete