



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 pendlingsstillfällen finns inga begränsningar. Min bostadsort är Värnamo.

Kompetensområden

Verktyg: Målstyrning och coaching av sälj-/marknadsavdelning, projektledning, affärsplaner, affärsmodeller, marknadsstrategier, marknadsanalyser, sociala medier, digitalisering, styrelsearbete, ledningsarbete.

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

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

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

Yrkserfarenhet

L8 Marketing & Sales Consultant/ Marketing Director 60% Värnamo Bransch: Tillverkning av slutprodukter inom personlig skyddsutrustning <i>Augusti 2024 -</i>	Marketing Director (interim) UPPDRAG: Att leda utvecklingen och genomförandet av marknadsstrategier som syftar till att driva affärstillväxt och stärka varumärkespositioneringen. Att ansvara för att hantera en diversifierad marknadsportfölj, inklusive digitala marknadsföringsinitiativ, mässdeltagande och integrerade kampanjer, samtidigt som jag direkt leder och coachar en Marketing Coordinator. KUNDNYTTA: Med fullt ansvar för avdelningens marknadsbudget säkerställer jag en effektiv resursallokering för att maximera ROI och leverera mätbara resultat.
L8 Marketing & Sales Consultant/ Business Intelligence uppdrag 20%	Business Intelligence analytiker UPPDRAG: Genomföra Business Intelligence analyser, föreslå områden för affärsutveckling, intervjuva slutkunder och återförsäljare etc

<p>Värnamo Bransch: Tillverkning av slutprodukter inom personlig skyddsutrustning <i>Maj 2023-augusti 2024</i></p>	<p>KUNDNYTTA: Att tillse att kunden ökar sin produktförsäljning inom sitt område.</p>
<p>L8 Marketing & Sales Consultant/ Interims-uppdrag Key Account Manager 80% Tranås Bransch: Tillverkningsindustri formsprutning av plast och systemlösningar <i>Maj 2023-oktober 2024</i></p>	<p>Key Account Manager (interim) UPPDRAG: Key Account Manager för företagets största globala automotive kund inom tung fordonsindustri. Prisförhandlingar, projektleda och förhandla nya projekt, underhåll av befintliga projekt. Dagliga globala kontakter med kunden. KUNDNYTTA: Att tillse att kundens befintliga projekt löper på och att nytt inflöde finns för att företaget ska öka sin omsättning. OMSÄTTNINGANSVAR: 300 MSEK</p>
<p>L8 Marketing & Sales Consultant/ Marketing Värnamo Bransch: Rekrytering <i>nov 2022-april 2023</i></p>	<p>Projektledare UPPDRAG: Företaget var i behov av en översyn av webbsida, säljmaterial, sociala medie-kanaler i samband med en försäljning av delar av bolaget. Uppdraget bestod 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. Jag arbetade även med LinkedIn-inlägg. 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.</p>
<p>3M Svenska www.3m.com Värnamo Bransch: Tillverkande industri, personal safety <i>2012 – 2022</i></p>	<p>Global Product Manager UPPDRAG: Ansvara för att omsättningen ökar på den globala marknaden gällande specifika headsetet inom varumärket PELTOR. Ansvaret innebar att 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. OMSÄTTNINGANSVAR: 400 MSEK</p>
<p>Proton Finishing www.proton.se Värnamo Bransch: Tillverkande industri, automotive <i>2010-2012</i></p>	<p>Business Development Manager UPPDRAG: 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 marknadskoordinator 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. OMSÄTTNINGANSVAR: 250 MSEK</p>

	PERSONALANSVAR: 5 pers
Proton Finishing Värnamo + Huskvarna 2008-2010	Key Account Manager UPPDRAG: Kundensvarig. 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. OMSÄTTNINGANSVAR: 70 MSEK
Thule www.thule.com Hillerstorp Bransch: Tillverkande industri, automotive 2005-2006	Global Product Manager UPPDRAG: 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 UPPDRAG: 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 UPPDRAG: 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. OMSÄTTNINGANSVAR: 50 MSEK PERSONALANSVAR: 5 pers (3 i produktionen+2 säljare)
Cision London, UK 2001	Training sales department, UK UPPDRAG: 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 UPPDRAG: 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 UPPDRAG: Administration kring valutahandeln. Kontakt med "trading-avdelningen" samt med olika banker i Europa.
Svenska Handelsbanken Stockholm 1995-1997	Bank Clerk, Corporates UPPDRAG: 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
- Ladies Circle, www.ladiescircle.se