

**FREDRIK LÖFGREN**

Wrangelsgatan 6  
 SE-416 62 Göteborg  
 Tel: 031-21 79 01  
 Mobil: 0707-10 38 28  
 Fax: 031-313 12 07  
 E-post: fredrik.lofgren@angelina.se

**CV/RESUMÉ**

## **Management/företagsutveckling & försäljning/marknad B2B & IT**

**Personligt** Personnummer: xxxxxx-xxxx

Civilstånd: **singel**

- **Bred erfarenhet av praktiskt ledarskap och personalansvar (>10 år)**  
 Jag har varit såväl projektledare som ansvarig för konsultorganisationer, sälj och marknadsavdelningar. Vidare har jag arbetat som VD med fullt finansiellt ansvar och arbetar nu bland annat som styrelseordförande för ett mindre industriföretag samt fungerar som rådgivare till företagsledningen i ett flertal andra företag.
- **Erfarenhet från tillverkande industri, tjänste- och produktbolag i IT-branschen samt renodlad konsultverksamhet**
- **Djup kunskap inom affärsutveckling**  
 Erfarenhet av att utveckla ett nytt komplett affärssystem och vara huvudansvarig för den därtill hörande marknadsplaneringen. Projektansvarig för framtagandet av en ny affärsmodell kopplat till ett e-handelssystem. Ansvarig för att ta fram en ny marknadsstrategi för ett konsultbolag inom IT-sektorn. Totalansvar för att bygga upp en ny verksamhet i Skandinavien på uppdrag av ett indiskt IT-företag. Plan för att skifta marknad från offentlig- till privat sektor inom sjukvårdsområdet.
- **Solid förståelse för marknads- och säljprocesser på skilda B2B marknader (volymprodukter, turn-key lösningar, tjänster)**  
 Mer än tio års erfarenhet av marknadsföring och att maximera försäljning på konkurrensutsatta B2B-marknader. Jag har ansvarat för nyckelkunder, lett och utvecklat en säljorganisation bestående av såväl inne- som utsäljare samt planerat affärs- och marknadsstrategier. Vidare har jag en bred erfarenhet av internationell försäljning och förhandlingar på ledningsnivå.

**Erfarenhet** ANGELINA SYSTEMS – Göteborg

(höjdpunkter)

- **Affärskonsult**

Jan 2004 (pågående)

*Angelina Systems är mitt eget företag. Vi är specialiserade på konsulttjänster inom affärsutveckling och sälj/marknadsstrategier samt strategisk IT.*

*Projekt (exempel):*

- Ramavtal sedan 2006 med **Business Region Göteborg (BRG)** vad gäller rådgivning och utbildning inom deras tillväxtprogram. Har arbetat med ett 50-tal små- och medelstora tillväxtföretag inom dessa program.
- Komplet kurs på temat ”Praktisk affärsplan för tillväxtföretag”. Innefattar såväl mallar som kursmaterial och föreläsningsmaterial. Kursen togs fram på uppdrag

av Business Region Göteborg (BRG) under 2008 och har sedan dess genomfört ett 25-tal gånger av både mig själv och andra kursledare med gott resultat.

- Framtagande av affärs- och marknadsplan för ett medelstort tillverkande företag inom medicinteknik. Innefattande bland annat workshop med ledningsgrupp och grundlig marknadsanalys.
- Ny marknadsstrategi för ett industriföretag vilket tidigare huvudsakligen arbetat med kunder inom offentlig sektor.
- Skräddarsydd utbildning inom företagsekonomi och marknadsföring för ledningsgrupp i industriföretag.
- Huvudansvarig för etableringen av indiskt IT-företag i Skandinavien. Projektet innefattar allt från att sätta upp en organisation till att formulera marknadsbudskap och strategi samt att hitta partners.
- Marknadsanalys och framtagande av ny kanalstrategi för snabbväxande IT företag.
- Upphandlingsstöd och upprättande av kravspecifikation vid upphandling av nytt affärssystem samt webbplats med e-handel.
- IT-plan och leverantörsutvärdering vid investering i ny infrastruktur.
- Projektledare för produktutvecklingsprojekt involverande Chalmers samt teknikföretag.
- Ansvarig för etableringen av filial till ett medelstort IT-konsultföretag. Rekrytering av nyckelpersoner såväl som att knyta nya kommersiella kontakter ingick i detta uppdrag.

BoMek Verkstads AB – Göteborg,

- **Styrelseordförande**

*BoMek är en mekanisk verkstad med fokus på legoarbeten inom området skärande bearbetning. Bolagets erbjudande innefattar såväl serietillverkning av hela produkter som framtagning av kvalificerade prototyper och konstruktioner.*

Maj 2008 (pågående)

OSCAR INSTRUMENT AB – Kungälv,

- **Styrelseledamot**

*Oscar Instrument är Sveriges ledande leverantör av sjukhusinventarier och specialkylspåp för läkemedel och lab.*

Jan 2004 (pågående)

BENIMA AB (Teleca group) – Mölndal,

- **Area Manager**

*Benima är Skandinaviens ledande konsultföretag inom områdena*

Juni 2002 - Maj 2005

*industriell IT och automation. Jag var ansvarig för att kommersiellt utveckla området industriell IT för hela koncernen. (Min enhet på SYSteam köptes över av Benima under våren 2002)*

SYSTEAM COMMUNICATION AB – Göteborg,

- **Marketing Manager/Professional Services Manager**  
*SYSteam Communication är ett konsultföretag vilket fokuserar på kommunikationslösningar och industriell IT. Mitt ansvar var dels all försäljning och dels Göteborgskontoret. Företaget ingår i SYSteam koncernen, vilken är en av de mest framgångsrika generella konsultgrupperna i Skandinavien.*

Sep 2001 - Maj 2002

TELELOGIC AB – Göteborg

- **Corporate Account Manager**  
*Telelogic är världsledande leverantör av grafiska utvecklingsverktyg för kommunikationsindustrin. Företaget har verksamhet i femton länder. Jag var ansvarig för att utveckla globala nyckelkunder och koordinera säljarbetet med de lokala säljorganisationerna. .*

Okt 2000 - Sep 2001

HOGIA DISTRIBUTION AB – Göteborg,

- **Bolagschef**
- **Försäljningschef**  
*Hogia Distribution är ett mjukvaruföretag vilket utvecklar, och säljer ett affärssystem för mindre företag. Hogia Distribution ingår i Hogia gruppen vilken är marknadsledande vad gäller administrativa system till små- och medelstora företag I Sverige.*

Feb 1999 - Sep 2000

Jan 1998 - Feb 1999

ALMEDAHL'S AB – Alingsås,

- **Exportchef, Norra Europa**  
*Almedahls är Skandinaviens största textilföretag. Enheten I Alingsås var specialiserad mot textila material för skyddskläder.*

Juni 1995 - Dec 1997

MILITÄRTJÄNST – I4 Linköping,

- **Sergeant**, stabs och telefoniansvar

Slutförd Aug 1989

### **Utbildning**

GÖTEBORG UNIVERSITY - Göteborg,

- **Civilekonom och magisterexamen 160 p**  
Nationalekonomi 80 p, Företagsekonomi 40 p, Statistik 20 p, English (business) 10 p, Affärsjuridik 10 p
- **Statskunskap 12 p**

Slutförd Dec 1994

Slutförd april 1994

ALSTRÖMERYMNASIET – Alingsås,

- **Gymnasieutbildning**, 3-årig ekonomisk linje

Slutförd juni 1987

### **Kurser (Urval)**

PROCUS KOMPETENS - Båstad,

- **UGL, Ledarskapsutveckling**, 60 timmar

Slutförd Feb 2003

ENTERPRISE SELLING INTERNATIONAL, INC. – Newport Beach, CA, USA

- **Solution Selling**, 40 timmar

Slutförd Nov 2000

SWEDISH TRADE COUNCIL – Stockholm, Sweden

- **International Sales**, Master level (6 månader)

Slutförd Aug 1995

STF INGENJÖRSUTBILDNING AB – Göteborg, Sweden

- **Introduction to Telecommunication**, 20 timmar

Slutförd Nov 2000

EDUCTUS AB – Göteborg, Sweden

- **Tyska**, Affärskommunikation, 64 timmar

Slutförd June 1995

*Referenser*     **For referenser, kontakta Fredrik Löfgren**

Göteborg, 2010-03-29

**Fredrik Löfgren**