



TOMAS PERSSON

Gästrikedvägen 7, 186 45 Vallentuna | tomassvenpersson@live.se | 070-493 23 23 | tomaspersson.se

MÅL | Ända sedan jag var liten har allt handlat om att skapa. Det är verkligen det som stimulerar mig mest. Om vi ser på min professionella erfarenhet, finns det en röd tråd genom allt där jag har varit en del av att bygga försäljning, organisation, struktur, system och uppmuntra människor runt mig. När jag lämnar ett företag för ett annat, vill jag kunna se tillbaka på vad vi har åstadkommit, oavsett tidsperspektiv. Jag vill var del av att göra ett avtryck, göra en skillnad.

ERFARENHET | **VICE VD WINASSIST SYSTEM AB**

MARS 2021 – JUNI 2023, STOCKHOLM – SVERIGE

Under min tid som Vice VD för Winassist System AB som utvecklar och säljer en SaaS lösning till företagskunder ledde jag med fokus på att motivera och engagera medarbetarna. Med stöd från styrelse och ägare medlade och koordinerade jag framgångsrikt ett strategiskt samarbetsavtal till ett värde på ca 50 miljoner SEK över 10 år. Jag verkade för en stark samarbetskultur och höll utbildningar för ledningsgruppen om hur vi kan uppnå önskade beteenden utan reprimander och detaljstyrning. Genom öppen kommunikation och ansvarstagande lyckades vi navigera genom förändringsprocesser som att byta lokaler och omvandla arbetskulturen. Rekrytering av nyckelpersoner som supportmedarbetare och säljkoordinator genomfördes med delaktighet från teamet. Vi ökade organisk tillväxt från 36 miljoner SEK till 47 miljoner SEK genom framgångsrika samarbeten och förhandlingar. Jag tillsammans med säljavdelningen implementerade effektiva förändringar, inklusive ett nytt CRM-system och en visuell marknadsplan. Vi planerade och genomförde framgångsrika konferenser och branschmässor, vilket genererade affärsmöjligheter på 3 miljoner SEK. Genom att presentera företaget för 30 - 100 personer inom koncernen skapade jag framtidstro och entusiasm. Med externa jurister skapade jag nya storkundsavtal och licensavtal för skalbar affärsmodell. Sammanfattningsvis lyckades jag skapa en trygg arbetsmiljö för mina anställda, vilket resulterade i konkreta framsteg för Winassist System AB.

PARTNER ACCOUNT MANAGER AD SVERIGE AB

JULI 2020 – MARS 2021, STOCKHOLM – SVERIGE

Under min tid på AD Sverige AB, där all försäljning sker genom AD Bildelars nätverk av återförsäljare och butiker med en årlig omsättning på 503 miljoner SEK, var jag ansvarig för att underhålla och utveckla detta nätverk. Mitt fokus låg på konceptet, och jag var språkrör mot den svenska marknaden, rapporterade till en väldigt erfaren konceptchef från Danmark. Vi kartlade konceptets innehåll och skapade mervärden som saknades. Jag identifierade snabbt möjligheter för ett effektivt intranät baserat på befintliga resurser som Office 365 och SharePoint. Efter att ha utformat och presenterat intranätsutkastet för ledningen initierades ett framgångsrikt projekt för snabb kommunikation av nyheter inom partnerkanalen. Lokalt lyckades jag knyta en reservdelsförsäljning på 1,5 miljoner SEK till AD Bildelars butik i Bålsta genom att utforma nytt avtalsformat samt coacha och utbilda en utesäljare. Tillsammans med Bålstabutiken etablerade vi en ny distributionsrunda som täckte stora delar av Stockholm Norrort. Jag stärkte samarbetet med Bosch genom att säkerställa lager och distribution av Bosch diagnosinstrument för att betona vikten av mervärden kring reservdelsaffären. Jag tillsammans med butiken i Jönköping lyckades rekrytera en Bosch Car Service i ett framgångsrikt 3-parts avtal. Internationellt deltog jag aktivt i möten med ADI International i Belgien och bidrog till strategier som omfattar 3000 anslutna bildelsgrossister i 48 länder.

FÖRSÄLJNINGSCHEF ATOY AUTOMOTIVE SWEDEN AB

JULI 2018 – JULI 2020, STOCKHOLM - SVERIGE

Jag hade förmånen att vara en del av Atoy Group, Nordens fjärde största grossist, där jag fungerade som sälj- och marknadsansvarig för den svenska organisationen. Med ett budgetansvar på 313 miljoner SEK, ledde jag framgångsrikt flera omorganiseringar med fokus på att samla våra säljinsatser inom den svenska koncernen. Genom att strategiskt bearbeta marknaden i samarbete med våra kunder effektiviserade vi våra marknadsinsatser. Vi omvandlade vårt förhållande från leverantör-kund till ett starkt partnerskap med cirka 60 butiker genom att etablera nya samarbetsavtal. Som ledare för ett dynamiskt säljteam med 28 medlemmar, inklusive representanter, affärsutvecklare, platschefer, säljkoordinator, teknisk support och Key Account Manager, implementerade vi ett CRM-system för att öka transparensen och underlätta uppföljningen av gemensamma mål. Jag drev samarbetet med Mercuri International för att samla och omvandla insikter från kunder och interna workshops till tydliga budskap och verktyg för att lyckas bättre i våra säljinsatser. Jag coachade och vägledde också seniora platschefer samt hade överordnat ansvar för genomförandet av marknadsaktiviteter, där jag ledde och coachade conceptchefen i utvecklingen av BDS-kedjan som finns på över 200 platser runt om i Sverige. Mina ansvarsområden inkluderade regelbundna rapporter till koncernens VD och deltagande i affärskritiska projekt, såsom prioritering av inköp för att maximera likvida medel och öka konverteringen i affärerna. Jag tog också fram ett beslutsunderlag som användes i dialog för att tillföra likvida medel till bolaget genom extern aktör. Jag etablerade samarbetsavtal med strategiska partners ex. gällande DMS-system, och samarbetade nära med Marknadschefen för Atoy Group, baserad i Estland. En höjdpunkt var samarbetet kring marknadsplaner och aktiviteter för BDS-kedjan, vilket inkluderade partnerskap med en känd TV-personlighet och produktion av radioreklam, trycksaker och korta videoklipp.

DEALER BUSINESS MANAGER STEELCASE

SEPTEMBER 2017 – JULI 2018 STOCKHOLM – SVERIGE

Med den här erfarenheten inom kontorsmöbelindustrin har jag haft privilegiet att vara en del av Steelcase, världsledande inom produktion och försäljning av kontorsmöbler. Under min tid där genomgick jag en omfattande onboarding där jag fick möjlighet att interagera med globala företag och lära mig om hur de optimerar sina arbetsplatser för att främja samarbete och effektivitet. Min roll sträckte sig över Norden, där jag stöttade återförsäljare i Sverige, Norge, Danmark, Finland och Island med produktkunskap, skapa marknadsplaner och utbilda personalen. Genom att koordinera möten med tungviktare som Microsoft, IBM och Apple underlättade jag en strategisk dialog som stärkte våra partnerskap. Dessutom arrangerade jag resor för återförsäljare och kunder för att uppleva Steelcases innovativa showroom i München. Mina ansvarsområden inkluderade att hantera dialoger med VD:ar och HR-chefer, samarbeta med arkitektföretag för att integrera Steelcases produkter i större projekt, och delta i evenemang som ex. American Chamber anordnar årligen. Jag var också djupt involverad i att stödja återförsäljare vid globala avtalsförhandlingar och använde CAD-programmet P-con Planner för att följa upp på detaljer i projektet eller skapa skräddarsydda lösningar för kundernas arbetsmiljöer. En av mina framstående prestationer inkluderade att leda ett projekt i samarbete med ledningsgruppen från en global bank, där vi använde Steelcases globala forskning för att identifiera företagets unika kultur och ta fram skräddarsydda kontorslösningar utifrån den. Dessutom deltog jag aktivt i upphandlingar och bidrog med insikter för stora bolag som Tieto inför deras RFP-process. Genom nära samarbete med internationella team och dagliga kontakter med kollegor över hela världen har jag utvecklat en mångsidig kompetens inom branschen.

VD NOTAPLAN AB

OKTOBER 2016 – SEPTEMBER 2017 SOLLENTUNA – SVERIGE

Som VD för Notaplan AB inledde jag en inspirerande resa för att etablera en ny verksamhet i Sverige. Vår huvuduppgift var att introducera en beprövad mjukvara, ett Dokumenthanteringssystem (DMS), som hade använts och utvecklats sedan slutet av 1980-talet för att administrera och effektivisera bilverkstäder. Med stöd från en norsk och dansk organisation samt utvecklingskompetens påbörjade jag översättningen och anpassning av systemet. Min roll omfattade också att etablera kontakt med svenska aktörer för att skapa integrationer till reservdelskataloger och att säkerställa att systemet var anpassat efter svenska myndigheter och skatteregler. Dessutom grundade jag bolaget, medlade mellan ägarna och anlätade en revisor för att säkerställa en stabil verksamhet. Etableringen tog en intressant vändning när EG A/S förvärvade NotaPlan AB strax efter dess grundande. Det omvandlade NotaPlan till en ny division inom EG A/S, en organisation med över 2000 medarbetare och en stark

närvaro i Sverige, Norge, och Danmark. Jag rapporterade direkt till Vice VD för EG A/S och trots mer begränsade resurser, då utvecklingsresurserna dedicerades till en annan sektor, fortsatte etableringen enligt plan. Under min tid som VD för NotaPlan lyckades jag anpassa systemet till den svenska marknaden, starta upp cirka fem kunder och delta på Nordens största branschmessa. Denna närvaro genererade omkring 30 potentiella nya affärer, däribland en framstående sådan med Holmgrens Bil, som sökte ett nytt system för sina verksamheter. Den här erfarenheten har rustat mig med kunskap om vad som krävs för att lansera ny mjukvara på den svenska marknaden.

KEDJEKONSULENT AUTOMESTER AS

APRIL 2013 - AUGUST 2016 OSLO – NORGE

Tillsammans med ett dynamiskt team på fyra personer fick vi ansvaret att övervaka några av de största kunderna i Hellanor och hantera komplexiteten i Automester-franchisen. Med en årlig försäljningsvolym på 250 miljoner NOK inom reservdelar och tillbehör, behövde Automester, som Norges näst äldsta koncept, förnyas. Jag spelade en central roll i ett projekt för att utforma en ny plattform med riktlinjer för varumärkesanvändning, verktyg för att skapa lokala annonser och en webbplats som förmedlade centrala budskap att leverera lokalt. Min roll sträckte sig bortom skrivbordet när jag coachade lokala säljteam för att utnyttja Automester som ett verktyg för att säkra mer affärer. Detta innefattade gemensamma kundbesök och aktiv deltagande vid större verkstadsträffar. Genom dialog med ledningen så sammanställde jag en omfattande presentation baserad på marknadsinsikter. Denna presentation var en ära att presentera till hela Hellanors ledning, vilket resulterade i åtgärdsplaner för att förbättra den tillhandahållna informationen. Som medlem i Mesterpanelen, en utvald grupp bestående av beslutsfattare och nyckelpersoner, bidrog jag aktivt till diskussioner om trender och hot. Vårt mål var att styra Hellanors reservdelsverksamhet i rätt riktning och förse lokala verkstäder med verktygen de behövde för att säkra affärer från bilägarna. I spetsen för ett projekt för att upgradera Automesters IT-infrastruktur säkerställde jag att den digitalt kunde erbjuda tredjepartstjänster till bilägare. Samtidigt underlättade vi administrationen av dessa tjänster för bilverkstäder. Den komplexa processen involverade förhandlingar med leverantörer, utformning av dataflöden och förenkling av komplexa flödesscheman för att effektivisera projektets kostnader. Genom hela projektet samverkade jag med bilverkstäder, samarbetspartners och intressenter, främjande av effektiv kommunikation för att uppnå våra gemensamma mål.

KEY ACCOUNT MANAGER ACTIA NORDIC AB

MARS 2012 – APRIL 2013 SOLLENTUNA - SWEDEN

Under min tid på ACTIA Nordic, en del av det globalt erkända ACTIA Group som verkar i 130 länder med över 7 miljoner telematikenheter i daglig användning, ledde jag implementeringen av produkter inom områdena fordonsvagnparkssystem, övervakningskameror (CCTV) och underhållningssystem för kommersiella fordon på den svenska marknaden. Genom att delta i upphandlingar och RFP (Request for pricing), tog jag ansvar och deltog aktivt i upphandlingsprocesser, såsom den med Keolis, som bestod av inköp av utrustning och mjukvaruutveckling för att i realtid övervaka över 200 bussar. En av höjdpunkterna under min tid var att presentera ett fordonsvagnparkssystem på den väletablerade Volvo Oncall-plattformen. Dessa system krävde installation av en liten telematikbox i kommersiella fordon, vilket möjliggjorde sömlös kommunikation med en databas så att kunder enkelt kunde övervaka körförhållanden och fordonets status. Att leda försäljningsprojekt med stora tillverkare av bussar och lastbilar, samt deras underleverantörer, i nära samarbete med ingenjers- och produktionsgrupper i Tyskland, Spanien och Italien, spelade en avgörande roll i mina ansvarsområden. Varje avdelnings VD fastställde resursallokeringen baserat på försäljningens omfattning, med typiska transaktioner på 8 miljoner SEK. Jag supporterade vår norska återförsäljare i hanteringen av specifika kundförfrågningar, särskilt från tillverkare av stora fartyg och färjor. Jag trivdes att driva ACTIAS affärer i projektform och denna erfarenhet slipade mina färdigheter inom globala förhandlingar, strategiskt ledarskap och tvärfunktionellt samarbete.

KEY ACCOUNT MANAGER MECA SWEDEN AB

MAJ 2010 – MARS 2012 SVERIGE, MÄLARDALEN

Under min tid på Meca gick jag från säljare till Key Account Manager och affärsutvecklare. En central del av min roll var att delta i en omorganisation med fokus på Meca Car Service franchise-konceptet, där jag utnämndes till en av fem Brand Ambassadors i Sverige med ansvar för att implementera ett helt nytt koncept. En av mina framgångar var att vara en del av att ta Meca från att endast 3 av 10 visste att företaget hade något med bilar att göra till att 8 av 10 visste att de kunde lämna sina bilar för service. Jag hade en betydande budget och utvecklingsansvar på 47 miljoner SEK, fördelat på 86 av Mecas största kunder och bilverkstäder (totalt 315), samt 14 Bosch Car Service-verkstäder. Jag agerade som en coach och besökte kunder tillsammans med säljare för att rekrytera fler medlemmar. I mitt uppdrag ingick att rulla ut nytt konceptinnehåll, såsom att omarbota omfattande franchiseavtal, etablera lokala marknadsföringskampanjer och säkerställa att alla distrikt var informerade om och engagerade i alla förändringar. Som en del av mitt ansvar koordinerade jag större verkstadsträffar för att inspirera och informera om framsteg i hela kedjan. Min arbetsgrupp fungerade som en referensgrupp för styrelsen och samlade insikter från dagliga dialoger med de största kunderna för att forma framtida strategier. Genom att använda Meca Car Service-kontraktet byggde jag lojalitet och ökade försäljningen. En av de mest strategiska projekten jag var involverad i var att ta fram ett nytt DMS-system (Dealer Management System) som skulle implementeras hos alla konceptanslutna verkstäder. Mitt bidrag i detta projekt var att vara kravställare och identifiera behov av funktioner samt hur systemet skulle användas och utbildas i. Dessutom fungerade jag som en intern ambassadör för DMS-systemet för att få mina närmaste kollegor att aktivt främja och implementera det i större skala. När jag lämnade Meca hade jag framgångsrikt implementerat cirka 10 system på kort tid.

SÄLJREPRESENTANT MECA SWEDEN AB

AUGUSTI 2008 – MAJ 2010 STOCKHOLM NORRORT

I rollen som säljrepresentant för Meca hade jag ansvaret för budget och verksamhet i Stockholm Norrort med en budget på 16 miljoner SEK. Mitt arbete omfattade noggrant budgetarbete och årlig översyn av handelsavtal och bonusavtal med våra kunder. Jag var aktivt engagerad i att skapa och implementera handlingsplaner hos våra kunder för att öka deras lönsamhet och främja ökad försäljning från oss som leverantör. Under denna tid hade jag nära dialog med koncernchefen, VD:n och försäljningschefen för att säkerställa effektiv kommunikation och strategisk inriktning.

Min resa började med Järfälla butiken och expanderade senare till Norrtälje efter framstående prestationer. Som medlem av Bosch Diagnostics Team fick jag regelbunden utbildning och träning i Danmark, vilket ytterligare stärkte min expertis inom fordonsdiagnostik. Min tekniska kompetens spelade en avgörande roll och skapade starkt förtroende hos kunderna. Trots att det befintliga Meca Car Service-konceptet saknade fokus från organisationen lyckades jag strategiskt integrera det i diskussioner med kunder, vilket resulterade i enastående framgång – avtal för hela produktportföljen uppnåddes inom cirka tio besök. En av de mest givande aspekterna var att som junior arbeta nära seniora kollegor, vilket gav mig en djupare inblick och förståelse för företagets dynamik och branschkrav. Dessutom erbjöds jag en framstående introduktion till fältarbete i samarbete med professionella kollegor, där fokus låg på framgångsrik försäljning. Initiativtagande och problemlösning var nyckeln när jag utvecklade egna verktyg i Excel för att kartlägga och följa upp affärer, samtidigt som jag integrerade information från Qlikview för att optimera resultat och beslutsfattande. Denna erfarenhet har inte bara utvecklat min förmåga att leda och förvalta betydande budgetar utan också stärkt min förmåga att skapa lösningar och strategier för att möta företagets och kundernas behov.

PLATSCHEF AUTOEXPERTEN DETALJIST I SVERIGE AB

JUNI 2005 – AUGUSTI 2008

Jag inledde min resa som budbilschaufför och genom mina framgångar fick jag snabbt möjligheten att övergå till rollen som innesäljare. Under en period av intensivt arbete och dedikation fick jag ett förtroendefullt uppdrag som platschef när butiken blev uppköpt av Autoexperten. I rollen som platschef hade jag ansvar för fullständig budget och personal för butiken. Jag rekryterade och ledde en heltidsanställd samt en timanställd vid behov. Årliga budgetmöten med andra butikschefen blev en möjlighet att dela och dra nytta av erfarenheter. Med en omsättning på 8 miljoner SEK drev jag butikens framgång genom att inte bara köra ut reservdelar till verkstäder och sälja över disk, utan

också genom att underhålla en grossistverksamhet till alla bensinstationer i Stockholm med omnejd. Jag implementerade effektiva system, inklusive ett nytt ERP-system med automatisk lagerpåfyllning och orderhantering via webbshop. Dessutom effektiviserade jag lagerhanteringen med rullande inventering och handscanner. Min rapportering till vice VD hos Autoexperten var regelbunden, och mitt engagemang sträckte sig till att etablera nyckelkundpartnerskap för att förbättra service och möjliggöra snabbare utveckling för våra kunder. Att vara en del av Autoexperten franchisekonceptet var en ovärderlig möjlighet, särskilt precis efter avslutad gymnasieutbildning. Jag skapade och genomförde lokala marknadsföringsplaner, inklusive tidningsannonser och radioreklam. Att hantera en verksamhet i förändring var utmanande och givande, och jag är stolt över att ha bidragit med en liten del till att Autoexpertens affär nått sådana framgångar.

KOMPETENSER

Jag hör hemma i ett mötesrum, säker på min dagordning och använder mestadels marknadstrender och tydliga fakta för att skapa förtroende för mig själv och mitt företag. Jag har lätt för att hitta rätt frågor så att deltagarna berättar om behoven, och jag kan placera lösningarna. Jag har mest varit i möten med alla möjliga människor utan problem.

Affärsutveckling | Ledarskap | Beteendevetenskap | Förändringshantering | Office 365 | Sharepoint
Internkommunikation | Programvaruteknik | Process- och försäljning | Automationshantering
Kontoledning | Förhandling | Avsluta affärer | B2B | Försäljningspresentationer
Försäljningsledning | Projektledning | Analysera | Strategisk planering | Kundservice | CRM
Teambyggnad/Coaching | Stora data | Adobe Creative Cloud | CAD-program | Wordpress
Bubble.io | Webflow

UTBILDNING

THE INTERNATIONAL NLP TRAINERS ASSOCIATION, STOCKHOLM SVERIGE

DEN MODERNA LEDARSKAPSUTBILDNINGEN

MERCURI INTERNATIONAL, STOCKHOLM SVERIGE

COACHANDE LEDARSKAP

PARETO 80/20, STOCKHOLM SVERIGE

ATT GÖRA FLER AFFÄRER

VÄRNPLIKTEN, KARLSKRONA SVERIGE

MARINMEKANIKER

ÅVA GYMNASIUM, TÄBY SVERIGE

ELTEKNISK UTBILDNING 2001-2004

KOMMUNIKATION

Jag har lätt för att analysera och föreställa mig utfallet av idéer samt kommunicera mål på ett objektivt, direkt och tydligt sätt oavsett forum, till exempel e-post, möten, presentationer. Jag använder ofta illustrationer och kroppsspråk för att göra min poäng ännu tydligare, som en gammal kollega sa:

“Du kan få de tråkigaste ämnena att bli intressanta” - Torill Holme, försäljningsrepresentant på Hellanor AS – Norge

SPRÅK

Svenska, modersmål | Engelska, professionell | Norska, förstår men talar inte.

LEDARSKAP & PRISER

Jag ser upp till ledare som Petter Stordalen, Pehr G Gyllenhammar, Jan Carlzon, Grant Cardone där vikt ligger på ödmjukhet mot sina medarbetare och konkret framdrift i snabb tillväxt där alla är med på förändringarna som sker inom bolaget.

MEDLEM I LEDNINGSGRUPP, WINASSIST SYSTEM AB

APRIL 2021 – JUNI 2023

MEDLEM I LEDNINGSGRUPP, ATOY GROUP

JULI 2018 – JULI 2020

MEDELM I MESTERPANELEN, AUTOMESTER AS

MAJ 2013 – AUGUSTI 2016

MEDLEM I BOSCH DIAGNOSTICS TEAM, MECA SWEDEN AB

2008 - 2012

MEDLEM I BRAND AMBASSADOR TEAM, MECA SWEDEN AB

2010 – 2012 AV DICK MUGHAL, CEO MECA SWEDEN AB

BÄSTA SÄLJAREN FÖR ÅRET, MECA SWEDEN AB

2010 AV PEHR OSCARSON, CEO MECA AND MEKONOMEN GROUP

PERSONLIGA INTRESSEN

Jag lägger ner tusentals timmar på att bygga på vår fastighet och gillar att utföra hantverksarbete för att samla tankarna efter en lång arbetsdag eller vecka. Jag springer 5,6 km medan jag lyssnar på ljudböcker, främst livsberättelser från kända personer, personlig utveckling, mänskligt beteende och olika typer av ledarskapsböcker. Jag har en passion för bilar, alla slags bilar men mest klassiska. Har ägt minst 10 olika klassiska ikoner, och den vackraste är en Chevrolet Camaro från 1969. Jag och min sambo tillbringar mycket tid med att leka med vår son, laga god mat, dricka vin och arrangera eller delta i sociala evenemang.

Familj | Vänner | Ljudböcker | Löpning | Datorer | CAD-program | Prylar | Applikationer | Golf | Böcker | Nyheter | Träning | Bil | Kläder

RELATION KÖRKORT FÖDELSEDATUM

Jag träffade min sambo i Milano, Italien för nästan 7 år sedan. Vi delar många intressen och bor nu tillsammans i ett hus i Vallentuna med vår 4-åriga son.

- Svenskt körkort B för bilar

- Födelsedatum: 15 januari 1985

REFERENSER

Ja, fråga vid behov.