



Lars-Erik Lindström

Seniorkonsult
+46 729659858
Lars-erik.lindstrom@itid.se



Sammanfattning

Lars-Erik har en bred erfarenhet från näringslivet från olika poster i tillverkande företag både från Inköp och Sälj/Marknadsföring. Den sammanhållande tråden har varit affärs- och verksamhetsutveckling i tillverkande företag som haft produktutveckling som en betydande del av verksamheten. Kombinationen av att driva komplexa affärer med utveckling av nya produkter samt drivet av kundernas krav är något som han inspireras av. Svårare är roligare. Genomgående anser Lars-Erik att det är viktigt att hålla fokus på grunderna i Lean eftersom det är det som driver en organisations utveckling framåt.

Lars-Erik ansvarar för den gemensamma säljprocessen på iTid.

Lars-Erik är utbildad civilingenjör inom Maskinteknik med inriktning Industriell Marknadsföring och har erfarenhet från ledande befattningar.

Kompetensområden

Försäljningsstrategi- och metod
Projektledning
Inköp
Lean
Verksamhetsutveckling

Affärsutveckling
Produktionsteknik
Industriell Marknadsföring
Yrkesutbildning

Urval av tidigare uppdrag

2021 | Luleå Energi, Affärsutveckling

Luleå Energi har behov av att hitta ett sätt att förhålla sig till de ändrade förutsättningarna för energibolagen i Sverige. Man behöver hitta en väg att bli en mer kundorienterad organisation där de gamla affärsmodellerna behöver utmanas. Uppdraget bestod i att med hjälp av en serie workshops med ledningsgruppen och ett antal nyckelpersoner hitta vad det är som kännetecknar Luleå Energis sätt att göra affärer och hur man måste omstruktureras för att bli vassare.

2021 | AnVa Components Kalix, Affärsutveckling

AnVa Components i Kalix har haft svårt att bryta ner de övergripande koncernmålen till ett antal lokala målsättningar man kan formatera sitt arbete kring. Uppdraget bestod i att under två dagar få ledningsgruppens medlemmar att hitta en gemensam väg framåt och hitta delmål där man tillsammans ser och förstår varandras förutsättningar och begränsningar. Arbetet utgick ifrån en modell som baserar sig på kundvärdesbaserad försäljning.

2021- | Umeå Universitet, Kursledare i Strategier och verktyg för kvalitetsarbete

Lärare i Lean och 6σ i kvalitetskursen för studenter i tredje årskursen på Industriell Ekonomi.

2020 | IUC, Industriellt utvecklingscentrum, Grundläggande Leanarbete.

Fyra olika uppdrag hos olika företag som gått ut på att skapa ett system för kommunikation och arbetsfördelning, planering osv med hjälp av Lean-verktygen daglig styrning, 5S osv.

2019- | Yrkesakademin, Lärare

Lärare i kurserna Produktionsteknik, Digitalisering och Automation inom utbildningen Produktionsutvecklare 4.0

Anställningar

2019- | Seniorskonsult, iTid Tarinfo AB

2017-2019 | Produktchef, Ålö

Som Produktchef agerade Lars-Erik som kravställare gentemot R&D och som sammanhållande länk mellan marknadsorganisationen och resten av organisationen. I arbetsuppgifterna ingick bland annat att leda utvecklingsprojekt och att arbeta som projektdeltagare i R&D-projekt.

2016-2017 | Sales Manager, Trelleborg Sealing Profiles

Som distriktschef på Trelleborg Sealing Profiles utvecklade Lars-Erik affären vad gäller tätningar till fönster och hustillverkare i norra Sverige.

2014-2016 | Sälj-och Marknadschef , EcoRub AB

Ecorub var bl.a. i behov av en ny affärsmodell, säljkanaler, marknadsföringskanaler och mycket annat. Uppdraget var att få allt detta på plats.

2013-2014 | VD, UmBio AB

UmBio hade ett antal stora utmaningar vad gäller affärsmodell, kundvärdesanalys, och mycket annat. Som VD var uppdraget att få fart på affärerna men samtidigt att få organisationen att fungera.

2011-2012 | Säljare, Inköpare, Produktionsplanerare, Duroc Tooling AB

På ett mindre tillverkande företag så blir arbetsuppgifterna många. En stor del av tjänsten var att ha hand om inköpsprocessen på företaget och det handlade om allt från handskar till råmaterial och strategier för att hitta nya sätt att arbeta

2001-2011 | Projektledare, Produktägare, Säljare och Säljchef, Sapa Profiler AB

Under åren på Sapa gick Lars-Erik från tekniskt säljstöd, via industrialiseringsprojektledare, till produktägarskap och senare nykundsförsäljning och säljchef.

Utbildning

2008 | Mercuri International

Sales Leadership, Mercuris säljchefsutbildning som löper över ett kalenderår.

2003 | IMD Business School, Schweiz

Halvårs utbildning i Kundvärdesbaserad försäljning

Språk

Engelska	Flytande
Svenska	Modersmål