



Emil Larsson

Senior konsult
+46 706165139
Emil.larsson@itid.se



Sammanfattning

Emil har en bred erfarenhet från tillverkande företag med roller inom projektledning, försäljning och affärsutveckling. Strategiarbete, kundbearbetning och verksamhetsutveckling har varit den gemensamma nämnaren i Emils karriär. Att driva stora komplexa globala projekt eller att förhandla komplexa affärer tycker han är bland det roligaste som finns, men samtidigt att bygga och bibehålla långsiktiga relationer med kunder. Att arbeta med människor och få dem att anamma förändring är grundbulten i allt Emil tar sig för, då förändring måste ske hos människan innan allt annat kan falla på plats.

Emil är utbildad Civilingenjör inom Industriell Ekonomi med inriktning Produktion och Kvalitetsutveckling och har erfarenhet från ledande befattningar.

Kompetensområden

Försäljningsstrategi- och metod

Projektledning

Verksamhetsutveckling

Ledarskap

Affärsutveckling

Industriell Marknadsföring

Förhandling

CRM

Urval av tidigare uppdrag

2023 | Projektledning nyetablering Svappavaara, Sandvik

Leda ett projekt för nyetablering av Sandviks ovanjordsborrhuggar i Svappavaara. Se till att tillsätta servicetekniker, skapa leveranssekvenser, utbilda kundens operatörer, samordna mellan Sandviks divisioner.

Anställningar

2024- | Seniorskonsult, iTid Tarinfo AB

2021-2024 | Key Account Manager Construction, Sandvik Mining and Rock Technology AB

Emil fick i uppgift att skapa ett nytt arbetssätt mot entreprenadkunder, där han genomförde en nulägesanalys och genomförde olika förändringsprojekt inom logistik, kundhantering, orderhantering och förhandling av ramavtal. Mycket arbete mot kund, men även internt för att få alla divisioner att arbeta mot samma mål.

2018-2021 | Business Line Manager, Sandvik Mining and Rock Technology AB

Som BLM drev Emil affären för divisionen Surface Drilling i Norra Europa, där han genom 7 försäljningschefer och 3 distributörer satte säljstrategier och planerade det operativa säljarbetet. I rollen exponerades Emil mycket mot kund, samt att leda i en matrisorganisation, som kan både ha fördelar och nackdelar.

2016-2018 | Chef Garantiprojektledning, Installation och Driftsättning, Siemens Industrial Turbomachinery AB

Emil var första linjens ledare för garantiprojekt globalt, där han ledde projektledare och tekniska specialister i arbetet med att lösa Siemens garantiåtaganden. Denna roll byggdes senare på med en till avdelning med projektledare som ansvarade för installation och driftsättning av gasturbiner världen över.

2014-2016 | Projektledare, Siemens Industrial Turbomachinery AB

I rollen som projektledare av leveransprojekt tog Emil över kontraktet efter försäljning. Med hjälp och styrning av delprojektledare inom inköp, logistik, produktion, el och mekanik såg Emil till att kundens behov uppfylldes och att gasturbiner startades upp ibland annat Nigeria, Egypten, Sibirien och Thailand.

2012-2014 | Proposal Manager, Siemens Malaysia Sdn Bhd

Som teknisk säljare av gasturbiner handlade mycket av Emils jobb om att anpassa gasturbiner efter kundens behov. Förhandling var frekvent förekommande. Dessa två år bodde Emil i Kuala Lumpur med sin familj och ansvarade för regionen Asia Pacific.

2011-2012 | Proposal Manager, Siemens Industrial Turbomachinery AB

Som teknisk säljare av gasturbiner handlade mycket av Emils jobb om att anpassa gasturbiner efter kundens behov. Förhandling var frekvent förekommande, samt samordning med teknikkontor gällande möjliga lösningar.

2008-2011 | Garantiprojektledare, Siemens Industrial Turbomachinery AB

Emil drev garantiperioden av ett gasturbinprojekt. Arbetsuppgifterna handlade mycket om att hantera resurser och material, få dessa till rätt plats i världen i rätt tid.

Utbildning

2002-2008 | Luleå Tekniska Universitet

Civilingenjörsutbildning. Industriell Ekonomi med inriktning Produktion och Kvalitetsutveckling

Språk

Engelska **Flytande**
Svenska **Modersmål**