

PRESENTATIONSBREV

Hej,

Jag heter Karl Magnusson och jag är en exceptionellt driven och resultatorienterad ledare och chef med över 20 års erfarenhet av att framgångsrikt operativt ha byggt upp, lett och utvecklat försäljningsorienterade verksamheter inom Telekom, Internet, IT, Media och Rymd med fullt ansvar för både personal och ekonomi.

Därutöver har jag strategisk erfarenhet av ledningsgrupper, turnarounds, rekryteringar, bolagsbildningar, företagsförvärv, styrelsearbete, förändringsarbete, nedläggning av verksamheter, av att representera Sverige i European Space Agency's styrelseorgan samt att jag har bott och arbetat utomlands under många år.

Min erfarenhet från internationell försäljning och företagsledning har gett mig min samlade kompetens att beskriva, förankra och operativt omsätta verksamhetsplaner som utvecklar, förändrar och förbättrar företags organisationer och affärsmodeller, med bestående långsiktig ökning av omsättning och vinst som huvudmål.

Numera arbetar jag som **Interim Manager** med fokus på att genomföra förändringsprocesser som leder till accelererad tillväxt och global expansion, för tillfället som **Regional Director** för tyska företaget P3 Group som jag bland annat hjälper med sin etablering i Skandinavien. Dessförinnan hade jag ett uppdrag som **Global Head of Sales** för alaTest med fokus på att öka internationell försäljning.

De erfarenheter jag har för att snabbt lyckas nå resultat kommer även från mina tidigare linjeroller som:

- **försäljningschef** på Rymdbolaget. Försäljning av verksamhetskritiska kommunikationslösningar till de mest krävande kunderna i den globala rymdindustrin. Omsättning på ca 250 MSEK per år.
- **affärsområdeschef** på Rymdbolaget. Turnaround av Teleport Services från cost center till lönsamt affärsområde med omsättning på 30 MSEK. Resultatansvar för 17 anställda (24/7 drift).
- **affärschef och tillförordnad vd** på Iquity Systems. Drev utveckling och försäljning av mobile media-plattformen till de största telekom operatörerna i Europa. Ansvar för bolaget med 35 anställda.
- **affärsområdeschef** på Razorfish. Ledde teamen som sålde, skapade och implementerade nyskapande interaktiva transformationsprojekt. Ansvar för 200 MSEK omsättning, 5 säljare och 150 konsulter.
- **affärsutvecklingschef** för teamet på Telia som lanserade Internet transit tjänsten i Latinamerika, Afrika och Asien. Genomförde förhandlingar och tecknade avtal med lokala partners.
- **projektledare** för teamet på Telia som tog fram, implementerade, marknadsförde och sålde Telias första interneterbjudande mot företagsmarknaden. Tillväxt från noll till 5000 företagskunder på ett år.
- **management trainee** på Telia. Fokus på telekom och IT. Projektledare för IT-utbildningsprojekt av över 2000 anställda i IT och implementerade Telias första Intranät. Due-diligence av Telecom Eireann.

Jag har en gedigen internationell universitetsutbildning inom företagsekonomi och informationsteknologi och uttrycker mig helt flytande på engelska och tyska samt till viss del på franska och spanska.

Mina medarbetare och kollegor pekar ofta ut min styrka att snabbt omsätta visionära mål till konkreta handlingar och utmaningar. Inget ger mig en större tillfredsställelse och glädje än att se mina medarbetare prestera över sin tänkta förmåga. Min egen förmåga att på djupet förstå medarbetares och kunders verkliga behov och önskemål kopplat till säkerställandet av leveranskvalitet genom ledning av verksamheten har lett till starka kundrelationer, lönsamma affärer, motiverade medarbetare och uppskattning av företagets ledning.

Jag ser fram emot ett samtal för att diskutera hur jag kan hjälpa just Er med Ert företags utmaningar.

Med bästa hälsningar,



Karl Magnusson