



Affärskonsult
(Business Consultant)

Stig Häggkvist
+46 70 560 5600

”Förbättringsarbete för ökad effektivitet och framgång.”

Som affärsutvecklare och problemlösare hjälper jag företag som vill bli mer framgångsrika med att genomföra effektiva förbättringar.

Sedan 1993 har jag som konsult via eget aktiebolag hjälpt mina kunder med affärsutveckling, förändringsledning, projektstyrning, säljstyrning inklusive CRM samt interimistiskt ledarskap.

Arbetet innebär ofta att engagera och motivera individer samt förbättra metoder och strukturer.

Så gör jag mest nytta

- Arbeta med förbättringar, i roller som VD/chef/projektledare
- Leda workshops med styrelser, bollplank till ordförande/ledamöter
- Leda workshops med lednings-, projekt-, sälj- och arbetsgrupper
- Analysera utmaningar och problem - föreslå förbättringsåtgärder
- Genomföra beslutade förbättringsåtgärder
- Öka effektiviteten i organisationer - förbättra arbetssätt och rutiner
- Förbättra styrningen i sälj- och projektorganisationer
- Förbättra affärsmässigheten i organisationer och hos individer
- Utveckla ledare genom coaching, mentorskap och utbildning

Några omdömen från kunder

- ”du har mycket god förmåga att leda verksamhet och personal i både med- och motgång”
- ”jag är mycket nöjd med leveransen och framför allt processen som tagit oss hit”
- ”du har skapat en struktur i något som jag trodde var relativt omöjligt”
- ”ditt stora engagemang skapar snabbt resultat, du ser möjligheter istället för problem”
- ”du ställer utmanande frågor som andra inte vågar eller har tänkt på”
- ”du är krävande men lätt att arbeta med, du är rak, ärlig och orädd”

Några kunder och uppdrag



2015-2016 Projektstöd (CRM) i organisation inom lokaltrafiken

Uppdraget från försäljningschefen var att leda arbetet med att ta fram ett genomarbetat underlag för att göra en upphandling av ett CRM-system med stöd för verksamhetens produktionsplanering.

2015 Projektledare övertag av verksamhet i företag inom affärsinformation

Uppdraget från bolagets VD var att som extern projektledare strukturera upp och leda ett övertagande av en uppköpt verksamhet tills rutiner var satta och att arbetet kunde tas över av egen personal. Uppdraget innebar även att parallellt leda ett löpande drift- och utvecklingsarbete som ett separat projekt.

2014-2015 Projektstöd i ett CRM-projekt i företag inom affärsinformation

Uppdraget från VD är att medverka som projektstöd i ett CRM-projekt som även inkluderar förbättringar av företagets säljarbete och säljprocess.

2014 Formalisera tjänsteföretags samarbete med sin IT-leverantör

Uppdraget från VD var att tillsammans med den befintliga IT-leverantören arbeta fram ett nytt driftavtal för det affärskritiska affärssystemet.

2014 Analys och förbättring av säljarbetet i tjänsteföretag som skapar sund inomhusmiljö

Uppdraget från försäljningschefen var att göra en analys kring försäljningsarbetet och tillsammans med företagets säljledare ta fram förbättringsförslag till mer effektiv och lönsam försäljning.

2013-14 Förbättring av arbetssätt och processer i koncern inom vård och omsorg

Uppdraget från VD var att leda arbetet med att förbättra säljarbetet och företagets säljprocess.

2013 Analys och förbättring av verksamhet i finansbolag

Uppdraget från bolagets styrelse var att ta reda på orsaken till varför bolagets resultatutveckling inte nått upp till ägarnas och styrelsens förväntningar samt ge förslag till förbättringsåtgärder.

2012 Analys och förbättring av säljarbetet och tjänstepaketering i tjänsteföretag

Uppdraget från VD var att göra en analys kring försäljning av en specifik tjänst och dess paketering samt ta fram förbättringsförslag till mer lönsam försäljning.

2008-2012 Interim Management (VD) - Företagsutveckling i internt servicebolag

Uppdraget från styrelsen var att som VD leda ett internt servicebolag (IT och indata) under förändring, ingående i en koncern inom digital affärsinformation. Bolaget hade ca 30 interna kunder, en omsättning på ca 120 MSEK och drygt verksamma 110 personer. Utmaningar för bolaget var bristande kundorientering samt företags- och projektstyrning. I arbetet ingick årliga förhandlingar med både kunder och leverantörer. Efter förbättringsarbetet överlämnades bolaget 2012 till ny operativ ledare.

2008-2009 Analys och förbättring av säljarbetet och processer i tjänsteföretag

Uppdraget från företagsledningen var att göra en analys av säljarbetet och företagets säljprocess samt ge förslag på vilka förbättringar som borde genomföras. Uppdraget innebar även att genomföra ett utvecklingsprogram för alla säljare och säljledare samt förbättra företagets säljprocess.

2008 Förbättring av projektledningen i division inom börsnoterat tjänsteföretag

Uppdraget från projektägaren var att arbeta med förbättring av samarbetet i och ledningen av ett viktigt projekt med budget på 100 MSEK. Uppdraget innebar att genomföra workshops med projektledningen.

2007 Interim Management (VD) - Företagsutveckling i företag inom digital affärsinformation

Uppdraget från styrelseordföranden var att under drygt fyra månader agera som VD inklusive rollen säljchef i ett uppköpt bolag (25 personal och 12 konsulter i Stockholm och Göteborg). I uppdraget ingick att effektivisera bolagets verksamhet och genomföra nödvändiga personalförändringar samt att se över konsultavtalen. Efter förbättringar överlämnades bolaget till ny operativ ledare.

2007 Analys och förbättring av säljarbetet och processer i företag inom digital affärsinformation

Uppdraget från försäljningschefen och VD var att göra en analys av säljarbetet och säljprocess samt ge förslag på lämpliga förbättringsåtgärder.

2007 Analys och förbättring av arbetsledningen i division inom börsnoterat tjänsteföretag

Uppdraget från divisions- och personalchef var att göra en analys av arbetssituationen för divisionens chefer och projektledare samt ge förslag på lämpliga förbättringsåtgärder.

2007 Förbättring av projektstyrning i affärsenhet inom börsnoterat tjänsteföretag

Uppdraget från affärsenhetschefen var att medverka vid ett internt förbättringsarbete. Arbetet innebar att analysera underlag, leda workshops med chefer och projektledare samt ge förbättringsförslag.

2006 Förbättring av säljarbetet hos leverantör av lösningar inom IT-infrastruktur

Uppdraget från VD var att leda workshops med företagets ledningsgrupp för att hitta nya affärsmöjligheter. Arbetet innebar även att medverka i förbättring av säljarbetet och säljprocess.

Mer information om mig och mina uppdrag hittar du på min hemsida: <http://andefo.se>