



Karin Hansson

Affärskonsult med internationell inriktning

Om Karin

Civilekonom med erfarenheter av affärsutveckling, marknadsföring, försäljning och kommunikation i Sverige och internationellt. Karin har arbetat som chef, projektledare och affärskonsult. Som person är Karin resultat och målinriktad, effektiv och strukturerad. Hon har en god analytisk förmåga för att se vad som behövs göras för att utveckla en verksamhet/affär. Strategisk med fokus på operativt genomförande och resultat.

Branschkunskap: livsmedel, telekommunikation, SME-företag inom olika branscher främst tillverkande företag inom livsmedel, möbler och design, hotell och resebranschen

Kompetenser: Verksamhets- och affärsutveckling, strategisk marknadsföring och kommunikation, digital marknadsföring, varumärkes byggande, affärsmodeller och koncept, marknadsanalyser och trender, målgrupps- och kundsegmentering, försäljning, anbud/upphandlingar, offerter och avtal, budget och resultatuppföljning.

Exportkompetens: marknadsanalyser och trender inom olika branscher, affärsmöjligheter på en ny marknad, etablerings- och partnerstrategier, distribution- och försäljning, exportpriser och etableringskalkyler, marknadsföring och kommunikation mot olika internationella målgrupper och kunder, exportstatistik, exporttekniska frågor, handelshinder och ISO-certifieringar.

Internationell erfarenhet: Karin har i sina roller haft flera internationella kontakter och uppdrag, i och utanför Europa

Tidigare arbetsgivare: Exportrådet (numera Business Sweden), Ericsson, Cap Gemini, Telia (på olika bolag) Reso Hotels, Nova Park Hotell och Luffartsverket

Urval av nuvarande och tidigare roller

- Partnersökning i Danmark och Finland, för ett svenskt företag, som tillverkar och säljer utrustning till sjukvården.
- Exportprocess för ett svenskt mikrobryggeri och en mathantverkare
- Utbildare och föreläsare inom global handel och internationell affärsutveckling, Jönköpings International Business School, Sälj- och Marknadshögskolan i Stockholm och Göteborg, IHM med flera.
- Mentor/affärsrådgivare, Almi Företagspartner Malmö
- Agentsökning i Norge och Finland för ett svenskt belyningsföretag
- Strategisk handlingsplan export för LRF, en del av deras Livsmedelsstrategi
- Branschansvarig för Food from Sweden, Exportrådet, ett regeringsuppdrag att främja och öka svensk livsmedellexport genom olika marknads- och försäljningsaktiviteter på ca 10 marknader främst i Europa.
- Rådgivning och affärsutveckling export, att utveckla SME-företagens exportaffärer, Exportrådet
- Startat upp en exportsatsning i Storbritannien och Tyskland för ett affärsområde inom Semper AB, via Exportrådet

KIH Consulting

www.kihconsulting.se

kihconsulting@telia.com; <https://linkedin.com/in/kahan/sv>;

+ 46 705 26 27 90