

CURRICULUM VITAE

Annika Holst

Predikantvägen 1, 187 63 Täby

Mobil: 070 340 88 10

E-post: annika@mercato.se

Hemsida: www.mercato.se

Referenser: Lämnas på begäran



Arbetslivserfarenhet

Mercato Communications (2001-)

Eget konsultbolag i marknadsföring och försäljning

Kundreferenser: Folkuniversitetet, Företagsuniversitetet, Stångberga Omsorg, Installationsdata AB, Smarteq Wireless, JP Willborg AB, Nortech AB, Fortifikationsverket/Markavdelningen

- Affärs-, PR-, Marknads- & Kommunikationsplaner
- Analyser; SWOT, marknad, kund, konkurrenter
- Kartläggning av köpprocesser & köpbeteende - "What makes them tick!"
- Projektledning. Inhyrd Marknads- och Säljchef
- Kurser: Marknadskommunikation, Försäljning, KAM- och Produktchefer

Account Director (2000-2001)

Sandberg Trygg Reklambyrå

- Kundansvarig för: Envoy (server & programmering för CRM) iPUntugged (routers för mobila nätverk). Ericsson Division Multi Service Networks

Nordisk Marknadskommunikationschef (1997-2000)

DHL International AB

B2B marknadskommunikation och PR för de Nordiska marknaderna + Baltikum & Polen

Marknadskommunikationschef (1995-1996)

Ericsson Mobile Communications

- Samordna innehåll & detaljer i Ericssons globala Media & Annonssbyrå kontrakt.
- Etablera format, innehåll och kriterier för att mäta och följa upp effekterna av kommunikationsinsatser. Producera utbildningsplaner för marknadskommunikatörer

Ford Motor Company (1980-1995)

Jag har haft en rad olika chefspositioner inom försäljning och marknadsföring i Nationella Säljbolag och på Fords Europeiska Huvudkontor (Ford of Europe). Jag var Fords första kvinnliga Regionchef och dessutom Fords första kvinnliga Marknadschef.

- **Manager, Fleet Sales, Commercial & US Vehicles**/Ford Sverige
- **Product Manager**/Car Marketing Plans, Ford of Europe, England
- **Merchandising Manager**/Ford Norge
- **Manager, Sales Management**/Ford of Europe, Köln, Tyskland
- **Optional Extended Warranty Manager**/Ford of Europe, Köln, Tyskland
- **Field Operations Manager**/Ford Sverige
- **Vehicle Zone Manager**/Ford Sverige
- **Advertising & Sales Promotion Manager**/Ford Sverige

Utbildning

- **Ekonom**, Stockholms Universitet 1980
- **Språk**: Svenska och engelska flytande i tal och skrift. Cambridge First Certificate in English 1976
- **3-årig Gymnasieskola**, Ek. linje på Frans Schartaus Handels Gymnasium, Stockholm 1975

CURRICULUM VITAE

KUNSKAPER:

I. Ledar- och chefskap

- Jag trivs bra i chefsrollen. Att få se anställda att växa och utvecklas i sina roller, samt att kunna delegera ansvar och befogenheter är viktiga chefskunskaper som jag behärskar och uppskattar.
- Jag är i min yrkesutövning van att och har regelbundet rekryterat personal, organiserat och byggt upp väl fungerande arbetsgrupper/avdelningar.
- Jag har också varit ansvarig för Fords marknadsrepresentation i södra Sverige, vilket bl. a. innebar ansvaret för att utveckla, tillsätta och säga upp återförsäljare inom regionen.

II. Försäljning och säljfermhet

- Jag arbetar aktivt med försäljning och med säljare i min roll som konsult. Jag är van att hantera kundkontakter på CEO nivå. Jag blev Fords första kvinnliga säljchef för reservdelar & tillbehör och blev dessutom den första kvinnliga regionchefen på bilsidan.
- Säljchef Industrisidan (för antenner och antennapplikationer).

III. Kontrakt och Kontraktsdiskussioner

- Jag var med och utarbetade Ericsson Mobile Communications första globala media & kreativa Byråkontrakt. Jag var även aktiv i den pitch som föregick själva kontraktsskrivningen.
- Jag har regelbundet arbetat med att förhandla kontrakt med både kunder & leverantörer.
- Jag är en mycket erfaren och kunnig inköpare av kommunikationstjänster, och jag har deltagit i och själv genomfört flera sk pitcher vid val av lämplig leverantör.

IV. Projektstyrning/ledning

- Jag har varit projektledare för ett "Cross Functional" team som arbetade med ett nytt datasystem för Inköp, Lagerhållning och Distribution, för Ford återförsäljare i Europa
- Projektledare för Fords Servicechefer i norra Europa (inkl. Tyskland och England).

V. Analys och strategi

- Jag har en lång erfarenhet av att skriva både affärs- och marknadsplaner inkl. PR. Självfallet så har jag även producerat många aktions och implementeringsplaner
- Produktlanseringar inkl. marknads- och produkt positionering

VI. Budget

- Jag har alltid arbetat med fullt budgetansvar och är van vid att rapportera direkt till CEO, både vad gäller försäljning och marknadsbudgets. Storleken på budgets mellan 25 - 400 MSEK
- Jag har etablerat format, innehåll och kriterier för att mäta ROI på marknadskommunikation.

RESULTAT OCH PRESTATIONER:

- Försäljningen ökade med 100% eller 25 MSEK på Industrisidan under min tid som Försäljningschef på Smarteq Wireless
- Skapat en DM kampanj för Ford Scorpio vilken genererade en försäljningsökning på 100 MNKR.
- Producerat flera B2B kampanjer, som har blivit "best demonstrated practice" i Europe, inom DHL.
- Dubblat DHLs press närvaro och gjort DHL till "spokesman of the industry" i Norden.

Profil:

Jag har en hög social kompetens, och har lätt för att passa in i nya miljöer. Jag har en hög drivkraft och är i allra högsta grad självgående. Jag arbetar bra i grupp och har lätt för att entusiasmera andra gruppmedlemmar. Jag har väl utvecklade ledaregenskaper och tycker om att coacha människor så att de överträffar sig själva och sina målsättningar. Mina vänner skulle beskriva mig som en glad och positiv person med mycket go.