



ERIK STURESSON

LEDARE INOM TECH & INNOVATION
PRODUKT & AFFÄRSUTVECKLARE

KONTAKT

Minneberg, Stockholm
076-2070662 | hej@eriksturesson.se

Portfolio: eriksturesson.se

Github: github.com/eriksturesson

Linkedin: linkedin.com/in/eriksturesson

PERSONLIG PROFIL

Jag har grundat och lett utvecklingen av system som exempelvis Sveriges ledande SaaS-plattform för karriärmässor, där jag ansvarat för att aligna produkter med kundernas behov och skapa lösningar som effektiviserar och skapar värde för både medarbetare och kunder. Det har lett till att bolaget jag medgrundade år 2014 blev uppköpt av börsnoterade Poolia år 2019, där jag sen stannade i 6 år. Jag trivs i rollen som brygga mellan teknik, affär och användare – med ansvar för kravställning, roadmap, prioriteringar och att tillsammans med teamet leverera produkter som gör verklig skillnad.

UTBILDNING

Kandidatexamen i företagsekonomi med inriktning management från Stockholms Universitet (2013 - 2015)

Gymnasial utbildning på Blackeberg gymnasium, naturvetenskap (2007-2010)

Produktägare & medgrundare

Student Node (förvärvat av Poolia 2019) | 2014 – nu
Jag medgrundade Student Node och drev det från idé till en etablerad techplattform och affär inom börsnoterade Poolia-koncernen (3000+ anställda). Rollen kombinerade produktägarskap, tekniskt ledarskap, affärsutveckling och hands-on programmering.

Efter uppköpet (2019–nu):

- Produktägare för ny matchningsplattform mellan konsulter och uppdrag, med integrationer mot SAP Fieldglass och Magnit.
- Ansvarat för Talent Reach: ett automatiserat system för jobbmatchning (inkl. API), implementerat i storbolagsmiljö.
- Levererat och vidareutvecklat eventplattformar för bl.a. Poolia och QRIOS.
- Drivit vidareutvecklingen av Student Nodes SaaS-plattform (speedintervjubokning, adminpanel, ATS-integrationer, fakturering).

Innan uppköpet (2014–2019):

- Byggt upp företaget genom strategiska samarbeten, partnerskap och tech-event (bl.a. Tech Boat & Tech Tower, 200+ deltagare)
- Tog fram idén och var produktägare för Student Nodes mässplattform, ansvarig för strategi, struktur och utvecklingsledning från idé till lanserad SaaS-lösning för arbetsmarknadsdagar
- Ledde affärsstrategi och marknadsvalidering, inklusive att knyta tidiga kundtaganden för att säkerställa efterfrågan och forma produktens funktioner utifrån kundernas behov.
- Byggt och lett ett team med utvecklare, sälj- och kundansvariga.



KONTAKT

Minneberg, Stockholm
076-2070662 | hej@eriksturesson.se

Portfolio: eriksturesson.se
Github: github.com/eriksturesson
Linkedin: linkedin.com/in/eriksturesson

TEKNISK KOMPETENS

System:

CRM-system (Hubspot, Zoho),
Kampanj/mail-system (Mailchimp,
Sendinblue / Brevo), Excel, Word,
Powerpoint, Google Sheet, Google
Docs, Google Presentation, Wordpress,
Hogia, Loopia

Design:

Canva, Affinity Designer, Wordpress

Programmering:

Typescript, NodeJS, React, Firebase,
GCP, Docker
MySQL, NoSQL, Powershell, VSCode,
Javascript, Typescript, HTML5, CSS,
SCSS, XML, React, Firebase, GCP
(Google Cloud Platform), Hosting,
Github, Express, Powershell, AI,
Docker, API-integrationer

ÖVRIG INFORMATION

B-körkort (bil) | Förarbevis (båt)

Språk:

Svenska - Modersmål
Engelska - Professionell nivå
Norska - Grundläggande kunskaper

LEDARSKAP OCH SAMARBETE – KOMPLETTERANDE ERFARENHETER

Genom att leda team, hantera kundrelationer och agera som mentor och coach har jag utvecklat starka färdigheter i att förstå och möta både kunders och teammedlemmars behov. Denna erfarenhet har givit mig en djup förståelse för hur människor fungerar och hur man skapar effektiva, sammanhängande team som kan arbeta mot gemensamma mål – en nyckelförmåga för att framgångsrikt leda produktutveckling och leverera lösningar som verkligen möter kundens behov.

Mina erfarenheter har också lärt mig vikten av att kommunicera klart och tydligt med både tekniska och icke-tekniska intressenter, vilket gör att jag kan agera brobyggare mellan olika team och säkerställa att alla arbetar mot samma vision.

Mötesbokare för placeringsrådgivning

Söderberg & Partners | Deltid vid studierna, 2014
Under gymnasie- och universitetsstudierna arbetade jag deltid inom finansbranschen, där jag ansvarade för att boka möten och skapa värde för kunder genom rådgivning. Denna roll hjälpte mig utveckla starka kommunikations- och koordinationsförmågor, som är centrala för att förstå kundbehov och arbeta mot gemensamma mål.

Teamleader

Viafone Sweden AB | 2011

Ledde ett större säljteam på upp till 40 personer, där jag ansvarade för rekrytering, utbildning och coachning. Genom att skapa strukturerade utbildningsprogram och fokusera på målsättningar förbättrade vi försäljningen med över 50%. Detta arbete gav mig erfarenhet av att bygga och leda team, samt skapa och genomföra processer för att uppnå gemensamma mål.

Gruppbefäl

Flygvapnet, skyttepluton | 2010

Som gruppbefäl ledde jag min pluton under soldatprovet och var den enda plutonen i kompaniet där samtliga soldater klarade marschen och utmaningarna. Jag motiverade och coachade gruppen genom att hålla tal och säkerställde att alla höll sig fokuserade och på banan.