|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Magnus Ferlander**  Säljchef - komplexa system på "svåra" marknader  Kundprojektledare - i internationellt starkt konkurrensutsatt miljö  Teknisk Projektledare - verksamhetskritiska lösningar som flyttar gränser. |  |

## Översikt

Magnus har 20 års erfarenhet av försäljning och projektledning av komplexa systemlösningar i internationell miljö. Han har framgångsrikt bidragit till att anpassa militär teknologi för civila tillämpningar och med lyhördhet mot marknaden säkerställt inte bara hög kundnytta och lönsamhet utan dessutom säkrat ett kontinuerligt marknadsförsprång. Magnus har under åren rört sig i fältet mellan sälj, projektledning och systemledning. Detta har säkrat bredd och förmåga till situationsanpassat beteende och perspektiv. Det har dessutom bidragit till stark handlingsförmåga mot "rörligt mål".   
Som team- och avdelningsledare är Magnus en "doer". Han leder med fokus på kundförväntan/-krav, tidsplan samt kund- och ägarnytta. Han bygger team och får dem att fungera. Magnus är krävande, men samtidigt starkt coachande.   
  
**Egenskaper**

Magnus är en Internationellt mycket erfaren småländskt rotad entreprenör; med integritet, intensitet och starkt positiv framtoning. Han har ett starkt track-record i skapande av långsiktiga och lönsamma relationer i projekt. Utöver solid formell teknisk och kommersiell utbildning har han stor erfarenhet av förhandling och avtalsetablering i tal och skrift. Magnus driver innovation i växelverkan med kund och marknad. Han besitter stark uthållighet - och ser glädje - i affärsbyggandet och affärsmannautvecklingen inom teamet.   
  
**Branscherfarenhet**

Elektronikindustri, Fordon, Tillverkande Industri

|  |
| --- |
| Uppdragshistorik |
| |  |  | | --- | --- | | **Kapsch TrafficCom AB** | **Kundprojektledare** | | 2015 - | UPPDRAG: Magnus var/är ansvarig In-Factory projektledare för en rad komplexa kundprojekt inom området vägtull. I innevarande roll i ett projekt där två konkurrenter misslyckats så sent som vid "Factory Acceptance Test" och därmed fått sina respektive kontrakt avbrutna. Mot samma uppdrag nådde Magnus och hans team "Completion" 2017-02-28. ROLL: Att säkerställa den levererande organisationens förmåga att inom tid och budget leverera mot marknadens allra högsta tekniska krav. Att tillsammans med företagets systemproduktledning; via ett agilt arbetssätt minimera risk och korta av ledtider i totalleveransen gentemot kund. KUNDNYTTA: Ett vägtullsystem som i såväl teori som praktik hanterar en av världens mest komplicerade trafiksituationer. PROJEKTSTORLEK: ca MSEK 80. Projektet visar mycket god lönsamhet. FRAMGÅNGSFAKTORER: Kundförståelse, integrerat projektteam mellan bolag i gruppen /världsdelar samt grundmurat samarbete med produkt-/systemledning. |      |  |  | | --- | --- | | **Sensys Traffic AB** | **VP Sales & Markerting** | | 2011 - 2015 | UPPDRAG: VP Sales and Marketing, sedermera Marketing and Business Development Fartkameror - "Speed Enforcement" eller som vi säger "Intelligenta trafiksäkerhetslösningar": Marknadsföring, säljledning, affärsutveckling och försäljning. Magnus ansvarade för avtalsetablering, processförbättring, säljledning, operativ "sälj inom svåra marknader" samt bearbetning av nya marknader. ROLL: Att bygga ett fungerande säljorganisation, etablera en företagsgemensam säljprocess samt att bryta nya geografiska marknader. FRAMGÅNGSFAKTORER: Stark "affärskulturell" anpassningsförmåga. Magnus tog företaget in på ett antal svåra marknader, däribland ett antal f.d. östeuropeiska länder samt Iran. I det senare fallet via en full genomgång med ISP (f.d. Krigsmaterielinspektionen). Även i Irak/Kurdistan. Det senare blockerades senare av regionala oroligheter och sedermera krig. |      |  |  | | --- | --- | | **Kapsch TrafficCom AB** | **Programansvar - vägtullar - Afrika** | | 2009 - 2011 | UPPDRAG: Magnus ansvarade för sälj- och marknadsutveckling för vägtullsprojekt primärt i södra Afrika. Försäljning, "customer management", "customer expectation management" samt "implementation management" primärt mot nya kunder (small- mid-size customer base). Marknadsföring (intern och extern) inom nytt produktsegment. KUNDNYTTA: Technology Access för nytt kundsegment. Marknadspotentialen bedömdes tyvärr för svag inom gruppen, vilket gjorde att gruppens initiativ parkerades. FRAMGÅNG: Indirekt framgång - ett antal effektiviserande "systeminnovationer" drevs fram som kommit gruppen till nytta på annat håll. |      |  |  | | --- | --- | | **Kapsch TrafficCom AB** | **Projektledare - Stora Kundprojekt** | | 2000 - 2009 | UPPDRAG: Under en följd år hade Magnus kommersiellt och tekniskt ansvar för verksamhetskritiska internationella kundprojekt, primärt gentemot Australien, Chile och Sydafrika. I samtliga enskilda projekt drev Magnus innovation med fokus på kundnytta, tidsplan och ägarvärde. ROLL: Magnus hade företagets sammantaget mest exponerade roll i gränssnittet mot såväl kund som konkurrenter. Gemensamt för roller över tid är att de kännetecknades i de flesta fall som pionjärskap med utpräglad risk men samtidigt med betydande "uppsida". Stark instinkt för "go and get" och kirurgiskt doserad återmatning till den levererande organisationen präglade framgångarna under dessa projekt. Framgångsrik hantering av omfattande kommersiell och teknisk risk var en betydande framgångsfaktor i samtliga dessa projekt. FRAMGÅNGSFAKTORER: Extremt god lönsamhet i projekt driven av utmärkt lyhördhet mot kund och anpassningsförmåga. Ackumulerad projektvärde i intervallet MSEK 4.000-15.000 (beroende på man värdering av tillkommande driftskontrakt). Konsoliderad CM på mellan 35 och 45%. |      |  |  | | --- | --- | | **Combitech TrafficSystems AB** | **Systemingenjör** | | 1996 - 2000 | UPPDRAG: Magnus agerade som kundorienterad systemingenjör med stark förankring mot verksamheten. Tidigt exponerad mot slutkund. Nyckelområden: Kravställning/-definition, kravuppfyllnad, kunddriven utveckling, "customer management". Familjen bosatt i Melbourne Australien 1998-1999 (ca ett år). ROLL: Tidig exponering mot internationell kundkrets formade en lyhördhet för kundens förväntningar. Kunden har inte alltid rätt, men han/hon är fortfarande kund. Redan här valde jag att ta ett kundperspektiv, men att vrida dem ett extra varv; hur kan vi överskjuta förväntningarna, samtidigt som vi duckar för det där som driver kostnad utan att ge verklig kundnytta. Så har jag tänkt allt sen dess. |      |  |  | | --- | --- | | **Combitech AB** | **Elevingenjör - Corporate Trainee** | | 1994 - 1996 | FÖRMÅN!: Elevingenjörsskapet hos Per Risberg, Christer Lundgren, Mats Lindman och BengtEric Ohlsson har påverkat min yrkesgärning hittills i fantastisk grad. Det fostrade integritet, innovation och värderingsstyrt ledarskap på alla nivåer. Konkret innebar det tjänstgöringsperioder på: - SAAB Ericsson Space AB, Göteborg - Combitech Electronics AB - Combitech Traffic Systems AB, samt - Combitech Network AB | |

## Kompetensområden

|  |
| --- |
| **Verksamhetsutveckling och Strategi:** Organisationsutveckling, Strategisk planering, Affärsutveckling, Workshopledning, "Ledarskap, rekrytering, personalutveckling", Omvärldsanalys, Förändringsledning, Make /& Buy Analyser, Produktledning, Projektledning, Affärs och IT strategi, Affärsplanering, Change Management  **Marknadsföring:** Marknadsanalys, Strategisk affärsplanering, Utvecklingsprojekt- Varor och tjänster, Kundupplevelse  **Försäljning:** Avtal och Förhandling, Försäljning, Försäljningsledning, Anbudsförfarande  **Upphandling:** Inköp och förhandling, LOU, Internationella tekniska upphandlingar  **Ledarskap:** Ledarskap allmänt, Affärscoachning, Beteendevetenskap, Operativ ledning, Grupprocesser, Chefscoaching, Styrelseledamot  **Projektfaser:** Utveckling/Genomförande, Test, Drift  **Projektledning:** Administrativ huvudprojektledning, Teknisk projektledning, Contract management, Administrativ delprojektledning, Projektledning, Inköp, Portföljledning  **Kvalitetsstyrning:** Kvalitetsledning, Change Management, Kvalitetssystem, Dokumentation  **Test & Verifiering:** Acceptanstestledning  **Branscherfarenhet:** Fordon, Tillverkande Industri, Elektronikindustri  **Utbildning:** civ.ing, MBA, Annan högskoleutbildning 1 år  **Roller:** Produktledare, Huvudprojektledare, Systemingenjör, Affärsutvecklare, Teknisk projektledare |
|  |

## Anställningar

|  |
| --- |
| Kvadratkonsult sedan 2017 |
| Ägare och Styrman, Ferlander Konsult och Förvaltning AB 2015 -  Sälj- och marknadschef, Sensys Traffic AB 2011 - 2015  Programansvar/Projektledning Sydafrika, Kapsch TrafficCom AB 2009 - 2011  Kundprojektledare, Kapsch TrafficCom AB 2000 - 2009  Systemingenjör, Combitech Traffic Systems AB 1996 - 2000  Elevingenjör, Combitech AB 1995 - 1996 |

## Utbildningar

|  |
| --- |
| Certifieringsutbildning: Rätt fokus i styrelsearbetet, Styrelseakademien, Jönköping, 2012 - 2012  Civilingenjör Elektroteknik, Chalmers Tekniska Högskola, 1988 - 1996  MBA, Chalmers/Göteborgs Universitet, 1994 - 1995  MBA Extension, Concordia University, Canada, 1995 - 1995 |