

CV



Per Karlbom

Akvedukten AB
c/o Karlbom
Slottsvägen 1
182 53 TÄBY

Tel: 070-627 54 42
per@akvedukten.se
www.akvedukten.se

Sedan 2001 har jag drivit egna verksamheter och inom ramen för Akveduktens verksamhet har jag haft fokus på upphandling och inköp, projektledning, avtalsförvaltning, kommunikationslösningar och verksamhetsutveckling. Som anställd innan dess har jag haft roller relaterade till företagsledning, verksamhetsutveckling, marknadsföring och försäljning. Jag brinner för att skapa effektiva verksamheter och att göra bra affärer. Jag har hanterat allt från små kontrakt på hemmaplan till stora, internationella entreprenadprojekt i miljardklassen och jag har erfarenhet från både offentlig förvaltning och privata företag. Med effektiviserade verksamheter tänker jag på när processer rätas ut, inte stannar upp, förstås av alla inblandade och har ett relevant systemstöd. En bra affär för mig är bra villkor, tydliga avtal samt lösningar, produkter eller tjänster som svarar mot behoven och som låter sig implementeras och förvaltas på ett effektivt sätt.

Återkoppling från över- och underordnade samt uppdragsgivare har ofta handlat om min handlingskraft och kapacitet, förmåga att ta initiativ och strukturera, att jag är uppskattad av kolleger och att jag har en förmåga att etablera förtroendefulla relationer med kunder och leverantörer. Jag tror också att jag är bra på att växla mellan helikopter- och detaljperspektivet och jag anser mig vara affärsmässig, analytisk, målmedveten och noggrann.

Referenser

Personliga referenser lämnas på begäran.

Se dock rekommendationer på min LinkedIn-sida (nästan längst ned):

<https://www.linkedin.com/in/per-karlbom-420896/>

Specialistområden

- ✓ **Avtalsjuridik:** När jag pekar på att jag är duktig på avtalsjuridik menar jag bl a kompetensen att få till avtal som fungerar som vägledning i det dagliga arbetet liksom för ett worst case scenario, att väga avtalsjuridiken mot riskerna, att se till att affärsmässigheten förblir ledstjärnan, att få till avtal som går att förstå, att de hänger ihop i alla dess delar (självklart kan det tyckas, men ofta ändå inte fallet) och erfarenhet av och kompetens att upprätta nya avtal från grunden.
- ✓ **Avtalshantering:** Jag har byggt upp och lanserat ett molnbaserat IT-stöd för effektivare förvaltning och uppföljning av avtal.
- ✓ **Ekonomisk analys och optimering:** Jag är duktig på och har arbetat mycket med statistiska underlag för att kunna väga prisparametrar och beräkna totalkostnaden för komplexa anbud.
- ✓ **Förhandling:** Jag är en erfaren förhandlare. Jag kan agera bisittare, jag kan leda förhandlingen och jag har även erfarenhet av att leda stora förhandlingsteam i internationell miljö.
- ✓ **Försäljning:** Jag har lång och bred erfarenhet av försäljning, från enklare PC-försäljning inom ett Stockholmsdistrikt till internationella miljardaffärer omfattande komplexa system.
- ✓ **Förvaltning:** Erfarenhet har lärt mig att resultatet av en lyckad upphandling även går att förvalta. En viktig parameter att ta med i ett tidigt skede av processen.
- ✓ **Ledarskap:** Jag har lätt för att ta på mig ledartröjan och driva och leda både processer och arbetsgrupper, men när andra har denna roll har jag inga problem med att kliva tillbaka till en mer stödjande roll.
- ✓ **Offentlig upphandling:** Jag har erfarenhet av offentlig upphandling (LOU/LUF) och jag har suttit på båda sidor av förhandlingsbordet. Totalt sett har jag under drygt 13 års tid haft roller i vilka jag på hel- eller deltid drivit affärer gentemot offentlig sektor eller på offentlig sektors uppdrag, totalt sett ett tjugotal upphandlingar.
- ✓ **Projektledning:** Jag har lett projekt inom olika områden, t ex implementering av säljverktyg, marknadssegmentering, utveckling av IT-system och jag har arbetslett projektledare som ansvarat för entreprenader som omfattat leverans och byggnation av mobilnät.
- ✓ **Upphandlingsprocessen:** En upphandlings- eller inköpsprocess börjar med en kartläggning av behov relaterade till befintliga sätt att tillgodose dessa behov och slutar inte förrän man vet hur väl det som handlats upp stödjer verksamheten. Jag har en bred bakgrund och har lätt för att sätta mig in i olika verksamheter. Jag tar mig fram i er organisation, skapar kontakter och coachar.

Upphandlingsuppdrag

I min konsultverksamhet har jag även haft olika typer av utredningsuppdrag, men när det gäller upphandlingar har jag genomfört en eller flera, totalt ett fyrtiotal upphandlingar, för följande uppdragsgivare:

OFFENTLIG SEKTOR (LOU/LUF):

- ✓ **Värmlandstrafik AB** (2012-2014): Inventering nuvarande lösningar och avtal, behovsinventering, kravspecifikationsarbete, inventering och val av upphandlingsform, utarbetande av upphandlingsunderlag och relativ utvärderingsmodell och anbudsutvärdering för call centre, fast och mobil telefoni samt viss telematik och fast datakommunikation.

PRIVATA VERKSAMHETER:

- ✓ **Mycronic AB** (2016-2017): Interimskonsult som Strategic Purchasing Manager, uppdrag på 60-80 % fr o m mars 2016 t o m maj 2017. Inledningsvis var mitt ansvarsområde elektronik, direkt material för produktionen. Efter en tid gjordes en omorganisation och jag tog över ansvaret för alla indirekta inköp. I den rollen har jag lett, slutfört, påbörjat upphandlingar, förvaltats eller förhandlat avtal inom följande områden: IT system för Product Lifecycle Management (PLM), Customer Relationship Management (CRM) samt Enterprise Resource Planning (ERP), konsulttjänster Qlikview, licenser Teamviewer, support Infoware (metakatalog), skrivare, telefoni, interimskonsulter, taxiresor, resebyrå-tjänster, hotell, flygresor, facility management, kemikalier, konsulttjänster kemikaliekontroll, avfallshantering, frakter, produktutvecklingsavtal (D2S), frankeringsmaskin, marknadskommunikationsmaterial, kontors och konferensrumsinredning, leasingbilar och mediciner. Vidare har jag bidragit till att dra upp riktlinjerna för de olika kategorierna inom området.
- ✓ **Stora Enso AB** (2015-2016): Interimskonsult som Strategic Purchasing Manager inom IT, heltidsuppdrag under sex månader. Ledde, slutförde respektive påbörjade upphandlingar, förvaltade eller omförhandlade avtal inom följande områden: Laboratory Information Systems, Knowledge Management Tools, Sustainability software och lösningar för eArchiving samt av datorer och skrivare.
- ✓ **Trimble AB** (2014-2015): förnyad upphandling av fast och mobil telefoni, inkl inventering nuvarande lösning och kravspecifikationsarbete.
- ✓ **Trimble AB** (2011-2012): upphandling av fast och mobil telefoni.
- ✓ **IDG International Data Group AB** inkl dotterbolag (2009-2013): upphandling av fast och mobil telefoni samt omkonfigurationer av infrastruktur, inkl uppföljning av upphandlingsresultatet under 2 ½ år.
- ✓ **Nobina-koncernen**, tidigare Concordia Bus resp. Swebus (2007-2011):
 - upphandling av fast telefoni,
 - upphandling av virtuell växel-tjänst och mobiltelefoni, inkl omfattande kartläggning av nuvarande lösningar (ett trettiotal), utarbetande strategi teknikval, få till en förvaltningsbar lösning samt projektleda ett trettiotal implementeringar och leda uppföljningen av leverantörens åtaganden,
 - upphandling av telematikabonnemang,

- upphandling av telefonkonferenstjänster,
- upphandling av videokonferenslösning (även omfattande dotterbolagen i Finland, Norge och Danmark) inkl projektledning av implementeringen,
- upphandling av Call Centre-lösning för IT-support inkl projektledning av implementering,
- förnyad upphandling av Call Centre-lösning även omfattande Centrala trafikledningen och Swebus Express,
- förnyad upphandling av fast och mobil telefoni inkl virtuell växel-tjänst inkl uppföljning av leverantörens åtaganden,
- upprättande av egenutformat avtal för upphandling av fordonsplacerad IT-plattform och
- upphandling av mobiltelefoner, konferenstelefoner mm.
- ✓ **Atos Medical AB** inkl koncernbolag (2006-2010): upphandling av nya avtal för fast och mobil telefoni samt datakommunikationstjänster samt uppföljning av avtalet under c:a två år.
- ✓ **Föreningen Svenska Tonsättares Internationella Musikbyrå (Stim) u.p.a.** (2005-2006): upphandling av fast och mobil telefoni.
- ✓ **Milko ekonomisk förening** inkl dotterbolag (2005-2006): upphandling av fast telefoni (inkl IP-telefoni), mobil telefoni och datakommunikationstjänster inkl kartläggning nuvarande lösning och kravspecifikationsarbete.
- ✓ **Martin Olsson-koncernen** (2005-2006): förnyad upphandling av avtal för fast och mobil telefoni.
- ✓ **El-Giganten AB** inkl dotterbolag (2003-2004): gemensam upphandling för de svenska verksamheterna av nya avtal för fast och mobil telefoni, växel- och datakommunikationstjänster samt ny telefoni-infrastruktur inkl omfattande kartläggning av bl a ett fyrtiotal butikers tidigare lösningar, kravspecifikationsarbete och projektledning av främst implementering av ny infrastruktur.
- ✓ **Höganäs AB** (2003-2004): upphandling av nya avtal för fast och mobil telefoni, inkl kartläggning och kravspecifikationsarbete.
- ✓ **Höganäs Bjuf AB** (2003-2004): upphandling av nya avtal för fast och mobil telefoni, inkl kartläggning och kravspecifikationsarbete.
- ✓ **Martin Olsson-koncernen** (2003): koncerngemensam upphandling av nya avtal för fast och mobil telefoni samt datakommunikationstjänster, inkl kartläggning och kravspecifikationsarbete.
- ✓ **Boxholms AB** inkl dotterbolag (2002-2003): koncerngemensam upphandling av nya avtal för fast och mobil telefoni, inkl kartläggning och kravspecifikationsarbete.
- ✓ **Westergyllen-koncernen** (2002-2003): koncerngemensam upphandling av nya avtal för fast och mobil telefoni, inkl kartläggning och kravspecifikationsarbete.
- ✓ **Westergyllen-koncernen** (2002-2003): koncerngemensam upphandling av datakommunikationstjänster, inkl kartläggning och kravspecifikationsarbete.

- ✓ **Kopparbergs Bryggeri AB** inkl dotterbolag (2002-2004): koncerngemensam upphandling av nya avtal för data-kommunikation, inkl kartläggning och kravspecifikationsarbete.
- ✓ **Kopparbergs Bryggeri AB** inkl dotterbolag (2002): koncerngemensam upphandling av nya avtal för fast och mobil telefoni, inkl kartläggning och kravspecifikationsarbete.

Anbuds- och försäljningsansvar

OFFENTLIG SEKTOR

- ✓ **LEKAB Communication Systems (1999-2001):**
 - Sonera, Finland: anbudsansvarig faxserverlösning.
- ✓ **Logica (1999-2000):**
 - Löpande försäljning av konsulttjänster.
 - Stockholms läns landsting: ansvarig för försäljning av talsvarslösning för färdtjänsten.
 - Banverket: anbudsansvarig offentlig upphandling IT-system.
- ✓ **Ericsson Radio Systems (1995-1998):**
 - Banverket: anbudsansvarig offentlig upphandling mobilnät (GSM-R).
 - PTT Makedonien: anbudsansvarig offentlig upphandling av GSM-nät för Makedonien.
 - Mobitel (bolag helägt av slovenska teledirektoratet, Telekom Slovenije): anbudsansvarig upphandling GSM-nät för Slovenien.
 - Mobitel (se ovan): anbudsansvarig för löpande utbyggnader av NMT-nätet i Slovenien.
- ✓ **Ericsson Mobile Communications (1994-1995):**
 - Inrikes- och försvarsministerierna i Makedonien: anbudsansvarig offentlig upphandling av landmobilradionät för polis och militär.
 - Inrikesministeriet Tjeckien: anbudsansvarig offentlig upphandling av landmobilradionät för polisen.
 - Försvarsministeriet Polen: anbudsansvarig offentlig upphandling av landmobilradionät för militären.
- ✓ **Ericsson Cables (1988-1992):**
 - Banverket: anbudsansvarig för två offentliga upphandlingar av kopparkabel.
 - Banverket: anbudsansvarig för två offentliga upphandlingar av fiberkabel.
 - Televerket: anbudsansvarig för två offentliga upphandlingar av kopparkabel.
 - Televerket: anbudsansvarig för två offentliga upphandlingar av fiberkabel.
- ✓ **Ericsson Information Systems Sverige (1983-1986):**
 - Försvarets Materielverk: försäljningsansvarig minidatorsystem.

PRIVATA VERKSAMHETER

- ✓ **LEKAB Communication Systems (1999-2001):**
 - löpande försäljning av utbyggnad av SMS- och faxserverlösningar.
 - IKEA: anbudsansvarig världsomspännande faxserverlösning.
- ✓ **Logica (1999-2000):**
 - löpande försäljning av konsulttjänster,
- ✓ **Ericsson Radio Systems (1995-1998):**
 - Ungern: konsoliderat försäljningsansvarig för utbyggnad av NMT- och GSM-näten.
 - Mobtel (joint venture mellan PTT Serbien och företaget BK Trade, numera Telenor Serbia): anbudsansvarig

för upphandling av GSM-nät för Serbien och Montenegro.

- Mobtel (se ovan): anbudsansvarig för upphandling av utbyggnad av GSM-nätet i Serbien och Montenegro.
- Mobifon SA (numera Vodafone Romania): anbudsansvarig för upphandling av GSM-nät för Rumänien.
- Telefonica Romania: anbudsansvarig för löpande utbyggnad av NMT-nätet i Rumänien.
- Mobikom: anbudsansvarig för löpande utbyggnad av NMT-nätet i Bulgarien.
- ✓ **Ericsson Cables (1988-1992):**
 - Ansvarig för försäljning av telekabel till svenska grossister.
 - Ansvarig för försäljning av telekabel till utländska nätbyggnadsprojekt.
 - Ansvarig för försäljning av fibersvetsutrustning via agenter och distributörer över hela världen.
- ✓ **Ericsson Information Systems Sverige (1983-1986):**
 - SEB: Account Manager och försäljningsansvarig kassaterminalsystem, terminalsystem, skrivare och PC.
 - Geografiskt distrikt, Stockholm: säljare persondatorer.

Andra kompetenser och erfarenheter

- ✓ **Internationell erfarenhet:** Jag har erfarenhet av att jobba med människor från hela världen. Jag har bott och arbetat utomlands, i Latinamerika, USA, Väst-Berlin och i Köpenhamn. Jag har förhandlat och gjort affärer med bolag och myndigheter i Norden, övriga Västeuropa, Östeuropa och USA.
- ✓ **Komplexa system:** Jag har upphandlat eller sålt komplexa system såsom minidatorlösningar, kassaterminalsystem, nät och system för landmobilradio och mobiltelefoni (NMT, GSM och GSM-R), talsvarslösningar, call centre-lösningar, privata telefonväxlar, fax- och SMS-serverlösningar, molnbaserade IT-tjänster och landsöverskridande videokonferenslösningar.
- ✓ **Kvalitet:** Var tidigt engagerad i ISO-certifiering. Hade senare rollen som Total Quality Manager vilket bl a innebär att förbereda organisationen för att ansöka om Utmärkelsen Svensk Kvalitet och att stödja verksamheten i dess ständiga förbättringsarbete och i arbetet med Process Management.
- ✓ **Marknadskommunikation:** Jag har erfarenhet av och är duktig på att ta fram tydliga marknadskommunikationsbudskap, vilka resulterat i både enklare produktblad eller OH-presentationer liksom större produktkoncept. Jag har också tagit fram ett antal webbplatser från scratch.
- ✓ **Nyetableteringar:** Jag har lett uppstarten av nya verksamheter på nya marknader, jag har lett uppstarten av en försäljnings- och marknadsavdelning i en ny verksamhet och jag har startat två egna bolag.
- ✓ **Process management:** Jag har lett flera projekt som syftat till att kartlägga och effektivisera verksamhetsprocesser. Ett av projekten var att standardisera etableringen av bolag och verksamheter på nya marknader. Detta blev uppmärksammat med en föreläsning och en artikel i en personaltidning.
- ✓ **Strategisk planering:** Jag har haft rollen som koordinator för ett stort bolags strategiska planeringsprocess.

Jag har återkommande upprättat eller coachat andra i att upprätta marknads-, verksamhets- och affärsplaner, både för svenska och utländska verksamheter. Se även Utbildare och coach affärsplanering nedan.

- ✓ **Ständigt förbättringsarbete:** Som Total Quality Manager under en tid, coachade jag team i ständigt förbättringsarbete m h a Kaizen-metodik.
- ✓ **Utbildare och coach affärsplanering:** Jag har hållit kurser för medarbetare i affärsplanering och coachat arbetsgrupper i att ta fram sina egna verksamhetsplaner m h a ett verktyg som heter LOTS.
- ✓ **Utredare:** Jag har gjort utredningar relaterade till produktionseffektivitet (mikroelektronik) liksom distributionskanaler för försäljning.

Språk (utöver svenska)

- ✓ **Engelska** (drygt halv termins högskolestudier, flytande)
- ✓ **Tyska** (ett års högskolestudier, flytande för 30 år sedan, klarar mig ff bra, även i affärssammanhang)
- ✓ **Spanska** (flytande för 30 år sedan, inte på affärsnivå idag)
- ✓ **Franska** (hjälpigt)
- ✓ **Danska** (förstår)

Tidigare positioner

- ✓ **Ägare och upphandlingskonsult samt telekom- och IT-konsult** (2001-), Akvedukten AB, även bifirman Hissa segel (2006-), bisyssla chartersegling.
- ✓ **Ägare och allt-i-allo** (2007-), Trimsoft AB, utveckling, marknadsföring och försäljning av molnbaserad webbtjänst för avtalshantering.
- ✓ **VD** (1999-2001), LEKAB Communication Systems AB, Unified Messaging-lösningar.
- ✓ **Affärsområdes- och konsultchef** (1999-2000), Logica Svenska AB, IT-konsulttjänster och talsvarslösningar.
- ✓ **Försäljnings- och marknadschef** (1998-99), Sense Communications Sverige AB, teleoperatörsverksamhet.
- ✓ **Business Manager New Accounts** (1998), Ericsson Radio Systems AB, offentlig upphandling GSM-R.
- ✓ **Regionchef södra Central- och Östeuropa** (1995-98), Ericsson Radio Systems AB, försäljning och byggnation av NMT- och GSM-nät, etablering av lokal verksamhet.
- ✓ **Försäljningschef Europa** (1994-95), Ericsson Mobile Communications AB, landmobilradio för militär och polis.
- ✓ **TQM Manager** (1993), Ericsson Components AB, kvalitetsansvarig mikroelektronikverksamheten, ledde även utredning produktionseffektivitet.
- ✓ **Marknadschef** (1992-93), Ericsson Components AB, produktledning och marknadskommunikation, Line Circuits and Modules.
- ✓ **Försäljnings- och marknadschef** (1988-92), Ericsson Cables AB, telekabel och fibersvetsutrustning.
- ✓ **Stabsresurs strategisk planering** (1986-88), Ericsson Information Systems AB, koordinatör årlig strategisk planeringsprocess, utbildare och coach affärsplanering,

uppdrag marknadssegmentering, implementering säljverktyg, marknadsplanering datanätsverksamhet Belgien.

- ✓ **Account Manager** (1984-86), Ericsson Information Systems Sverige AB, försäljning av minidatorlösningar, terminalsystem och kassaterminalsystem bank.
- ✓ **Säljare** (1983-84) Ericsson Information Systems Sverige AB, persondatorer.
- ✓ **Ekonomichefsassistent** (1981-82), Compañia Anónima Ericsson, Caracas, Venezuela.
- ✓ **Bokningsansvarig** (1978-79), Schwedisches Reisebüro, Väst-Berlin, BRD.
- ✓ **Taxichaufför** (1977), taxiägare Åke Ericsson, fyra månader på heltid, dessförinnan och därefter en mängd extraknäck i Stockholm och Lund.
- ✓ **Konduktör och tågmästare** (1974-1976): Järnvägs AB Roslagsbanan, ett år på heltid och ett år på deltid.

Branscherfarenhet

- ✓ Bank- och finansverksamhet
- ✓ Byggverksamhet
- ✓ Busstrafikverksamhet
- ✓ Call Centre-lösningar
- ✓ Call Centre-verksamhet
- ✓ Chartersegling
- ✓ Datanät
- ✓ Datasystem
- ✓ Detaljhandel
- ✓ Elektronikindustri
- ✓ Fax-serverlösningar
- ✓ Fibersvetsutrustning
- ✓ Försvarsverksamhet
- ✓ Grossistverksamhet
- ✓ Hustillverkning
- ✓ Huvudmannaskap kollektivtrafik
- ✓ Hygienprodukter
- ✓ IT-stöd avtalshantering
- ✓ Järnvägsverksamhet bana
- ✓ Järnvägstrafik
- ✓ Konsultverksamhet
- ✓ Landmobilradio
- ✓ Legotillverkning
- ✓ Livsmedelsproduktion
- ✓ Marknadskommunikationstjänster
- ✓ Medieverksamhet
- ✓ Medicinteknik
- ✓ Mekanisk verkstadsindustri
- ✓ Minidatorlösningar
- ✓ Mobiltelefonisystem
- ✓ Mikroelektronik
- ✓ Molntjänster
- ✓ Nätbyggnation
- ✓ Offentlig sektor
- ✓ Pappersmassa
- ✓ PBX (privata telefonväxlar)
- ✓ Persondatorer
- ✓ Polisverksamhet
- ✓ Postverksamhet

- ✓ Resebyråverksamhet
- ✓ SMS-serverlösningar
- ✓ Stålverksindustri
- ✓ Talsvarssystem
- ✓ Taxiverksamhet
- ✓ Telefoni som tjänst
- ✓ Telekabel
- ✓ Teleoperatörsverksamhet
- ✓ Tillverkande industri
- ✓ Unified Messaging
- ✓ Videokonferens-lösningar
- ✓ Webb

Utbildning

- ✓ **Handelsrätt**, ½ termin 1980, Lunds universitet
- ✓ **Civilekonom internationell inriktning** med tyska och engelska, 3 ½ år, examen 1983, Lunds universitet
- ✓ **Samhällsvetenskaplig linje**, 1976, Högländsskolan, Bromma (kompletterat med årskurs 3 i engelska 1976 på Norra Reals vuxengymnasium)
- ✓ **Decibel-beräkning**, ½ dag 1996, Ericsson Radio Systems, Kista
- ✓ **Grundläggande elteknik och elektronik**, kvällskurs en termin 1987, Åsö vuxengymnasium, Stockholm
- ✓ **Spanska**, gymnasiekursen, 1985, Sveaplans vuxengymnasium, Stockholm
- ✓ **Tyska**, fyra veckor 1978, Albert-Ludwigs-Universität, Freiburg im Breisgau, BRD
- ✓ **Tyska**, kvällskurs 1978-79, Volkshochschule, Väst-Berlin

Kurser telekom

- ✓ **MD110**: Introduction, två dagar 1984, Ericsson Information Systems, Tyresö
- ✓ **Fiberteori**: ½ dag 1991, Ericsson Cables, Hudiksvall
- ✓ **Microelectronics Products**: training Course, fem dagar 1992, Ericsson Components, Kista
- ✓ **EDACS (Advanced Land Mobile Radio)**: Introduction, fyra dagar 1994, Ericsson General Electric, Lynchburg, Virginia, USA
- ✓ **Radioteknik**: preparanddag, en dag 1994, STF Ingenjörsutbildning, Stockholm
- ✓ **Radiokommunikation I**: tre dagar 1994, STF Ingenjörsutbildning, Stockholm
- ✓ **MXE (Messaging)**: Overview (Introduction), en dag 1997, Ericsson Messaging Systems Inc., Kista
- ✓ **Telecom Platform**, sju dagar 1997, Ericsson Telecom, Stockholm

Ericsson Radio Systems, Kista:

- ✓ **Cellular Mobile Radio**: Fundamentals, två dagar 1995
- ✓ **Mobiltelefoni**: Förutsättningar för..., en dag 1995
- ✓ **Mobilradio, transceiver-arkitektur**: två dagar 1995
- ✓ **Telecommunication and AXE10**: Introduction, fem dagar, 950612-16
- ✓ **CMS 45/89, System**: Survey, tre dagar, 951003-05
- ✓ **CME 20, System**: Survey, tre dagar, 951101-03

- ✓ **CME 20, Products**: Overview, ½ dag 1995 och ½ dag 1996
- ✓ **CME 20, BSC R5**: Survey, en dag, 960927
- ✓ **RBS 2000**: Basics, en dag, 961213
- ✓ **CME 20, Cell planning**: Overview, en dag 970206
- ✓ **CME 20, MSC**: Survey, en dag 970224
- ✓ **CME 20, Dimensioning**: fyra dagar, 970318-21
- ✓ **CME 20, OSS**: Overview, en dag 970415
- ✓ **BSS**: Sales Training Product Module, tre dagar, 980406-08

Kurser IT

- ✓ **System 2500, Alfaskop och Ericsson PC**: diverse säljorienterade produktkurser, 1983-85, EIV Stockholm och Göteborg
- ✓ **Serie 2000**: Driftkurs I, en dag 1984, Ericsson Information Systems Sverige, Bromma
- ✓ **Dataskommunikation**: introduktion, två dagar 1984, Ericsson Information Systems, Linköping
- ✓ **Data Communication in Series 2000**, tre dagar 1984, Ericsson Information Systems, Linköping
- ✓ **IBM World**, tre dagar 1987, Ericsson Information Systems, Bryssel
- ✓ **Dataskom**: påbyggnad, två dagar 1987, Telefonaktiebolaget LM Ericsson, Stockholm
- ✓ **LAN och Windows**, en dag 1991, Ericsson Cables Hudiksvall
- ✓ **Microsoft Mail**, ½ dag, 1995, LM Ericsson Data, Stockholm
- ✓ **Microsoft Word**, 1½ dag 1996, LM Ericsson Data, Stockholm
- ✓ **Microsoft Windows 95**: grundkurs, en dag 1997, Lexicon, Stockholm
- ✓ **Office 97**: ½ dag 1997, Lexicon, Sundbyberg
- ✓ **Win32-miljö**: uppgradering till..., en dag 1997, Lexicon, Stockholm
- ✓ **Databas med Access 2000**, kvällskurs en termin 2003, Folkuniversitetet, Stockholm
- ✓ **Unified Messaging**: TOPCALLs plattform, en vecka, England

Kurser företagsledning och ledarskap

- ✓ **LOTS (affärsplaneringsverktyg)**: fem dagar 1986, LOTS-Center, Trosa
- ✓ **Personnel and Business Culture Manager**: för att undervisa och coacha i LOTS), sex dagar, 1986, LOTS-Center, Vaxholm
- ✓ **Chefskurs II**: fyra dagar 1989, LM Ericsson, Hudiksvall
- ✓ **LOTS (affärsplaneringsverktyg)**: fem dagar 1989, LOTS-Center, Hassela
- ✓ **Ledarskap och kommunikation**: tre dagar 1990, Ericsson Cables, Tällberg
- ✓ **Arbetsrätt för chefer**: två dagar 1991, Ericsson Components, Häringe slott
- ✓ **Management Planning**: en dag 1991, Ericsson Cables, Hudiksvall

- ✓ **Business Area Radios chefsutbildningsprogram:** Ericsson Radio Systems:
 - EC3 (Chefs- och ledarskap), fyra dagar 1994, Johannesbergs slott
 - EC5 (Stresshantering), två dagar 1995, Tammsvik
 - EC6 (Gruppsamverkan), tre dagar 1995, Tammsvik
- ✓ **Massmediaseminarium:** en dag 1995, Ericsson Radio Systems, Kista

Kurser ekonomi

- ✓ **Redovisning och finansiering:** fyra veckor 1991, Institutet För Företagsledning (IFL), Sigtuna

Kurser projektledning

- ✓ **PROPS for Project Managers:** tre dagar 1996, Ericsson Infocom, Kista

Kurser kvalitets- och förbättringsarbete

- ✓ **Time Manager:** två dagar 1983, Time Manager Stockholm
- ✓ **Seven Management Tools:** en dag 1992, Ericsson Quality Institute, Kista
- ✓ **Träning i verksamhetsförbättring:** Utmärkelsen Svensk Kvalitet och förbättringsprocessen, två dagar 1993, Ericsson Components, Kista
- ✓ **Total Quality Management Program:** fem dagar 1996, Ericsson Radio Systems, Tammsvik

Kurser försäljning och marknadsföring

- ✓ **Introduktionsprogram för säljare:** tre månaders praktik och utbildning 1983, Ericsson Information Systems Sverige (EIV), bl a:
 - Maskin- och programvara persondatorer, EIV, Bromma
 - ADB-teknik, EIV, Bromma
 - Datakommunikation, EIV, Bromma
 - Avtalsskrivning, EIV, Bromma
 - Försäljning och förhandling mm, EIV, Bromma
 - Demonstrationsteknik, EIV Bromma
 - Säljmetodik, fem dagar 1983, Team Training Svenska, Nynäshamn
 - Presentationsteknik, tre dagar, Kommunikationsgruppen, Sandhamn
- ✓ **Avslutsteknik:** två dagar 1984, Utvecklingsplan Stockholm
- ✓ **International Marketing:** sex månaders utbildning och tre månaders utlandspraktik 1985-86, LM Ericsson, bl a:
 - Ericsson knowledge
 - Español
 - English
 - Verbal and written communication
 - Cross cultural competence
 - Presentation techniques
 - Speed reading
 - Lateral thinking
 - Mind mapping

- POST, Product Oriented Sales Training
- Negotiation techniques
- Industrial Marketing
- Business Administration
- Sales and marketing related subjects: pricing, competition analysis, licensing, patents, contracts, marketing communication, tendering
- Praktik på Ericsson i USA med uppdraget att göra en marknadsundersökning kring bankterminalsystem
- ✓ **Export Control of High-Technology:** Intensive Course on..., en dag 1989, Stockholms handelskammare, Stockholm
- ✓ **Internhandel:** en dag 1990, LM Ericsson, Stockholm
- ✓ **Core three (team-baserad försäljning):** ½ dags introduktion, Ericsson Radio Systems, Kista
- ✓ **Tender Project Management:** Seminar, två dagar 1995, Ericsson Radio Systems, Kista
- ✓ **Customer card:** ½ dag 1996, Ericsson Radio Systems, Kista