



S A L G S C O A C H

G R Ü N D E R

S I V I L I N G E N I Ø R

J e n s

K A N D E N

[T L F : 9 8 2 1 6 6 7 5 , E - P O S T : J E N S @ h a n d s o n . n o]

[A l d e r : 4 0 å r]

P R O F I L

Mer enn 15 års operativ erfaring innen salg, ledelse, og rådgivning av små og mellomstore bedrifter i turbulente tider (tidlig fase eller i omstillingssituasjoner) innenfor IKT/Media i Norge, Norden, Tyskland og USA. Har på basis av denne internasjonale salgserfaringen, utviklet et salgsprogram – Strategisk Løsningsorientert Salg, som hjelper kunder med å øke produktiviteten, omsetningen og lønnsomheten i salgsfunksjonen.

K A R R I E R E - H Ø Y D E P U N K T E R

FAST STILLING

[Salgscoach/daglig leder, HandsOn AS (Bærum) – fast 2 år: pågående]

- Gründer og hovedaksjonær. Bedriftsrådgivning, coaching og kursing innen salgsutvikling (www.handson.no), samt utleie av ledere på interim basis (www.rhi.no).
- Utviklet et eget program – Strategisk Løsningsorientert Salg – for salgorientert kompetanseheving av selgere, salgsledere, og salgorienterte toppledere.
- Solgt inn og gjennomført kompetanseutviklingsprogrammet hos et tyvetalls kunder.
- Lansert (www.salesmasters.biz) en nytteportal for selgere og salgsledere.
- Utviklet et digitalt salgskurs på 35 leksjoner distribuert via nettavisen www.digi.no
- Bygget opp en lønnsom salgskursvirksomhet.

[Adm.dir, Digitoday ASA (Oslo) – fast 5 år : avsluttet]

- Gikk gradene fra konsulent til daglig leder i nordisk digitalt mediekonsern (www.digi.no).
- Ledet oppbyggingen av datterselskap i Finland og Sverige og oppkjøp av Aksjeforum.com.
- Ledet en management buyout i 1999 som ga doblet omsetning fra MNOK 5,7 til 11,3 og redusert tap fra MNOK 9,1 til 1,2. (www.digi.no ble årets nettsted i Gulltaggen 1999).
- Selskapsverdien økte fra NOK 0,1 mill i 1999 til MNOK 20+ i 2001 da selskapet ble solgt.

[Innkjøpsdirektør, Santech GMBH (Düsseldorf, Tyskland) – fast 1 år : avsluttet]

- Medlem av ledergruppen med ansvar for et innkjøpsbudsjett på DEM 12 millioner/år.

[Gründer og daglig leder, Abatec (Los Angeles, USA) – fast 3 år : avsluttet]

- Grunnla eksportbasert selskap (8 ansatte) som solgte datakomponenter til Europa.
- Skaffet et femtitalls europeiske kunder og et tilsvarende leverandørnett i USA/Asia.
- Skapte sterk vekst med en årlig omsetning som steg fra 0 til MNOK 25 millioner på tre år.
- Etablerte infrastruktur, logistikk, forsendelses-, og tollrutiner.

[Internasjonal Salgsdirektør, Dr. Mac Inc. (LA, USA) – fast 1 år : avsluttet]

- Skapet en dobling i det internasjonale salget fra 200 til 475 solgte PC-er per måned.

[Systemkonsulent, Alf G. Johnsen (Oslo) – fast 1 år : avsluttet]

- Solgte datasikkerhetsanalyse til selskapets kunder.
- Ansvarlig for selskapets 90-bruker interne Unix-nettverk. Organiserte og implementerte interne datasikkerhets- og kvalitessikringsrutiner.

INNLEID PÅ INTERIMBASIS (MNG-FOR-HIRE)

[Salgsansvarlig minnekomponenter, ICT (nå Merkantidata) - 6 mnd : avsluttet]

- Distributør av datakomponenter, hovedsakelig diskprodukter, til norske forhandlere.
- Ansvarlig for å bygge opp salg av tredjeparts minnebrikker til forhandlerkunder. Oppdraget ble avsluttet da selskapet ble kjøpt opp av Merkantidata.

[Salgsansvarlig, American Comp. Peripherals AS (nå Snorre Data) - 6 mnd : avsluttet]

- Forhandler av datakomponenter til næringslivet.
- Videreutviklet salgsbrosjyren og styrket salget av datakomponenter.

[USA-ansvarlig, Orbit Creative Computing (New York, Arizona) – 12 mnd : avsluttet]

- Programvareutvikler av Apple Macintosh-basert DAK/DAP-løsninger.
- Implemented US test sites and negotiated with distributors for US distribution.
- Koordinerte alle PR-, markedsførings-, og messeaktiviteter i USA.

[Datakonsulent, Jean Tee Vee AS, (Oslo) - 12 mnd : avsluttet]

- Importør av sportsutstyr fra USA med dertilhørende butikksalg.
- Implementerte butikkdata og digitaliserte kontor- og lagerrutiner.

[Systemkonsulent, Noxxon Trading Inc. (New York) – 3 mnd : avsluttet]

- Eksportør av sportsutstyr, klær og sko. Digitaliserte eksport-, forsendelses-, og papirhåndterings- og kommunikasjonsrutiner.

K A R R I E R E - O P P S U M M E R I N G

- | | |
|-------------|---|
| 2001 - | HandsOn A – bedriftsrådgivning innen salgsutvikling
Salgscoach og salgsdirektør |
| 1996 - 2001 | digitoday ASA – internettbasert medievirksomhet
Administrerende direktør |
| 1995 | Kanden Enterprise – utleie av interimkompetanse
Daglig leder |
| 1994 | Santech GMBH (Düsseldorf, Tyskland) – distribusjon av IT-komponenter
Innkjøpsdirektør |
| 1991 - 1994 | Abatec, (Los Angeles, USA) – eksport av IT-komponenter
Gründer og daglig leder |
| 1991 | Dr. Mac (Los Angeles, USA) – postordrebasert salg av PC-er og PC-utstyr
Internasjonal salgsdirektør |
| 1988 - 1990 | Kanden Enterprise – utleid som interimleder (Oslo, New York, Arizona)
Daglig leder |
| 1987 | Alg G. Johnsen – salg av IT-løsninger
Systemkonsulent |

U T D A N N I N G

- | | |
|------|--|
| 1986 | Arizona State University (Tempe - Arizona, USA)
Bachelor of Computer Systems Engineering (B.Sc) – Godkjent Sivilingeniør NTNU
[Computer Science] |
| 1983 | Universitetet i Oslo
Examen Philosophicum |