



Anders Rydbacken M: 0727-403860, e: anders@davic.se

Personlig information

Född 26 maj, 1971, Bor i centrala Göteborg Civilstånd: Gift med Anna och pappa till Clara född 2003 & Victor född 2006

Anställningar

Clavic Consulting AB **2012-09-01**
erbjuder skräddarsydda tjänster inom HR och Ledarskap

Konsult & Ägare

- Kursledare inom Personlighets, begåvnings och motivationstester
- Säljkartläggning
- Ledarskapsutveckling – 360° utvärdering med personlig återkoppling
- Second Opinion – Utvärdering av slutkandidater I en rekryteringsprocess
- 1-1 assessment – Utvärdering av befintliga chefer med simuleringsövningar
- Rekrytering av Chefer & Specialister

Effect Search I Sverige AB **2010-08-15- 2012-08-31**

Executive Search/Headhunting företag, inriktat på chefsrekrytering, VD

- Konsoliderade företaget genom fokusering i Göteborg och Stockholm.
- Separerade rekrytering av kvalificerade tjänstemän till nystartat systerbolag.
- Positionerade företaget med ny profil och namnbyte
- Anställde rekryteringskonsulter och researchers för att möta de nya målen
- ~23 % tillväxt bokslutsåret 2010-11 med bibehållen EBIT ~5 %
- Egna rekryteringsuppdrag: Ekonomichef, HR Chef, Försäljningschef

CEB/SHL Group Sverige **2004-07-01 – 2010-06-30**

Global marknadsledare av personlighetsformulär (OPQ32r) samt begåvningsstester, helägda filialer i Europa, Asien, USA. Försäljning av produktportföljen innehållande konceptlösningar för HR managers & Rekryteringsföretag för att identifiera, anställa & utveckla personal.

Regional Försäljningschef (Svensk försäljningschef 2008-10-01 – 2009-03-31)

- Startade upp försäljningen i Göteborg/Malmö med egen försäljning till nya och befintliga kunder, anställde och coachade succesivt ett team på 7 personer både affärsutvecklare och innesäljare.
- Medlem i den nordiska chefsgruppen (Nordic Sales) rapporterade till VP Sales Nordic
- 400 % tillväxt från 2004 till 2010, TB1~73 %
- KAM för ett flertal globala kundavtal, bl a AstraZeneca, AB Trelleborg, IKEA & AB Volvo

OstermanHelicopter AB **2000-11-01 – 2004-06-30**

Sveriges största helikopterföretag med helikopterbaser i Östersund (Ambulans, Kalkning av sjöar samt övrig verksamhet) Stockholm (Ambulans), Göteborg (Kalkning av sjöar samt övrig verksamhet)

Försäljnings- & Marknadschef

- Övergripande ansvarig för försäljning och marknadsföring i Sverige.
- Medlem i svenska ledningsgruppen, delaktig i ledningsgruppen på koncernnivå – Airlift A/S i Norge
- Budget och resultatansvarig, rapporterade till VD, försäljningsbudgeten uppgick till ca 100 MSEK.
- Kundavtal skrevs med Vattenfall, Fortum, NCC, SVT (Filmning av Vasaloppet och Stockholm Marathon) samt med Länsstyrelser för uppdraget att utföra kalkning med helikopter. Byggandet av 3 G Master med helikopter var mycket framgångsrikt koncept som jag sålde in under min tid.

Poolia Väst AB**1998-02-22 – 2000-10-31**

Poolia startades 1994 under namnet Ekonompoolen & Teknikerpoolen, bytte namn 1997 till Poolia och är en av Sveriges största aktörer inom bemanning och rekrytering, Poolia börsnoterades 1999

Affärsområdeschef

- Startade upp affärsområdet Kontor i Göteborg (administratörer, kundtjänst, assistenter).
- Började med egen försäljning och byggde upp en intern organisation på 6 Konsultchefer med drygt 130 konsulter utyrda på olika uppdrag inom kontorsadministration i Göteborg.
- Som affärsområdeschef var jag budget- och resultatansvarig, rapporterade till VD och medlem i ledningsgruppen för Poolia Väst.
- Helåret 2000 beräknades en omsättning på 40 MSEK med positivt resultat.
- Under år 2000 startade jag upp lokalkontor för Poolia i Varberg med 1 anställd platschef.

SeaCat Sweden AB**1993-04-03 – 1998-02-19**

SeaCat etablerades i Sverige och Göteborg sommaren 1993 som utmanare till Stena Line på linjen Göteborg – Frederikshavn med snabbfärjan SeaCat Danmark som var nästan dubbelt så snabb som konventionella färjor från Stena Line, första sommaren (1993) erhöll vi en marknadsandel på drygt 20 %.

Säljledare

- Ansvarig på försäljningsavdelningen i Göteborg som beroende på säsong bestod avdelningen av 20 – 40 innesäljare,
- Arbetsuppgifterna innefattade egen försäljning samt coaching av innesäljare för bokning av passagerare inklusive resa, mat samt hotell alternativ i Danmark samt ansvarig vid avgång och ankomst av snabbfärjan till Göteborg.

Diverse säljjobb**1991-08-18 – 1993-04-01**

Fältsäljare, bl a Electrolux Direktförsäljning av dammsugare

Militärtjänstgöring**1991-01-07 – 1991-06-07**

Skyttesoldat P4 i Skövde

Volvo Personvagnar AB**1989-08-15 – 1991-08-15**

Montör Skövde och Göteborg

Utbildning**IHM Business School Göteborg
Diplomerad Marknadsekonom, DIHM****1999 – 2001**

Strategisk och taktisk Marknadsföring, Företagsekonomi, Affärsjuridik

Kurser**IHM Business School Göteborg**
Verksamhetsstyrning (del av en IHM Master)**2015****IHM Business School Göteborg**
Business Finance (del av en IHM Master)**2013**

Interna sälj och ledarskapsutbildningar exempelvis: Miller Heiman Strategic Selling, L.A.M.P och effektiv metod vid säljbesök – P.R.O.F.I.T.S samt SPIN Selling.

Gymnasium

2 – årigt gymnasium (Handel & Kontor) vid Västerhöjdsskolan i Skövde, examen 1989.

Språk

Behärskar mycket god Engelska i både tal & skrift

Certifierad styrelseledamot (Rätt fokus) via Styrelseakademien 2011,