

CURRICULUM VITAÉ



HANS NILSSON

RABYGATAN 24
216 13 LIMHAMN

Tel: 0722 942810

Mail: hans_o_nilsson@hotmail.com

LinkedIn: se.linkedin.com/in/hansonilsson/

Web: www.hans-nilsson.webnode.se

SAMMANFATTNING

Marknadsinriktad civ.ing. & civ.ek. med erfarenhet från tillverkande industri och försäljning via säljbolag och andra säljkanaler. Internationell erfarenhet från stationering i Australien samt omfattande affärsresande. Analytisk och med utmärkt förmåga att förstå och överföra marknadens krav till lönsamma affärsmöjligheter.

ARBETSERFARENHET

Bid Engineer

Alfa Laval Lund AB, Lund

2015 -

Koordinering av internationell projektförsäljning av plattvärmväxlare. Säljstöd till centrala marknadsfunktioner samt internationella säljbolag. Prissättning och kostnadskalkylering för att skapa konkurrenskraftiga offerter. Kontakter med leveransenheter och säljbolag i främst Sverige, Kina, Mellanöstern och USA. Projektstorlek från ca. 1 till 50 MSEK.

Sales & Product Manager

Wijo AB (del av Icopal koncernen), Malmö/Örnsköldsvik

2011 – 2015

Marknadsföring och försäljning av egentillverkade takavvattningsprodukter till grossister, återförsäljare och säljbolag i Sverige och på exportmarknader. Nykundsbearbetning och utveckling/teknisk support till befintliga kunder. Produktsortimentsansvar och delaktig i företagets strategi- och budgetarbete. Försäljningsbudget ca 150 Mkr/år.

Kundansvarig för ca 40 kunder i storlek från 0,1 Mkr till ca 30 Mkr.

Program Manager

Dresser Wayne AB, Malmö

2010 – 2010

Ansvarig för produkter inom segmentet bränslepumpar inom regionen EMEA. Projektledning vid framtagning av nya produkter med R&D, inköp, produktion och marknadsföring. Konkurrentanalyser och kostnadsbesparingsprojekt.

Produktchef

Husqvarna Manufacturing Sweden AB (fd. Höörs Plåt & Klippo AB), Höör

2008 - 2010

Ansvarig för produktsortimentet trädgårdsprodukter (oms. ca. 150 Mkr) sålda under varumärket Klippo. Ansvarig för samarbeten med externa leverantörer av trädgårdsmaskiner. Prissättning, prognoser, lönsamhetsuppföljning. Initiera och driva produktvård. Framtagning av marknadsföringsmaterial samt utbildning av säljkår och återförsäljare. Ingick i företagets ledningsgrupp.

Produktavdelningschef

Klippo AB, Malmö

2006 - 2008

Ansvarig för produktutveckling samt inköpta produkter tillverkade av externa partners. Produktstrategier, operativt driva utvecklingsprojekt samt relationer med externa partners. Ansvarig för teknisk dokumentation. Inköps- och försäljningsprognoser för Klippas "branded products". Personalansvar för R&D grupp om 4 personer. Ingick i företagets ledningsgrupp.

Projektledare

Klippo AB, Malmö

2005 - 2006

Projektledare för produktutvecklingsprojekt avseende nya produkter. Kund- och marknadsundersökningar, investeringsbedömningar, konkurrentanalyser. Samarbeten med externa partners.

Product Portfolio Manager	<p>Alfa Laval, Lund 2000 - 2005</p> <p>Produktchef för värmeväxlare inom fjärrvärme/kyla (HVAC) sålda under två olika varumärken. Projektledare för utveckling av nya produkter, input till produktutveckling, produktvård, prissättning, prognoser. Support till marknadsbolag vid dimensionering av värmeväxlare, samt utbildning av försäljningsingenjörer från marknadsbolag runt om i världen. Utveckling av säljstödsmaterial och beräkningsprogram.</p>
Marketing Manager/KAM	<p>Alfa Laval, Lund 1998 -2000</p> <p>Marknadsföring och försäljning av plattvärmeväxlare till OEM kunder internationellt, främst inom Europa. Länk mellan marknad och intern R&D verksamhet. Tekniskt säljstöd och utbildning till utländska marknadsbolag.</p>
Managing Director	<p>SWEP Heat Exchangers P/L, Sydney, Australien 1996 - 1998</p> <p>Ansvarig för säljbolag i Australien. Inköp och återförsäljning av värmeväxlare, samt inköp av komponenter lokalt för egen tillverkning av värmeväxlare. Försäljning, marknadsföring och teknisk support till kunder i Australien och Nya Zeeland. Produktionsberedning och planering av lokal produktion. Budget, strategi och ekonomisk rapportering. Personalansvar för 4 personer.</p>
Försäljningsingenjör	<p>SWEP International AB, Landskrona 1994 - 1996</p> <p>Uppbyggnad och utveckling av säljkanaler för plattvärmeväxlare i Östeuropa med fokus på Bulgarien och Rumänien. Utarbetande av offerter till internationella kunder. Ansvarig för framtagning av teknisk handbok avseende värmeväxlare i HVAC applikationer. Tekniskt säljstöd till internationella säljbolag.</p>
UTBILDNING	
Civilekonom	<p>Ekonomlinjen, Lunds Universitet Inriktning ekonomisk analys & organisation 1992-1993 (studerade i "dubbel fart" under tre terminer)</p>
Civilingenjör	<p>Maskintekniklinjen, Lunds Tekniska Högskola Inriktning produktionsteknik 1987-1992</p>
Gymnasieexamen	<p>Fyraårig teknisk linje, Nils Ericsonskolan, Trollhättan Inriktning maskinteknik 1984-1987</p>
KURSER I URVAL	<p>2014 – Projektledning, intern kurs Icopal (2 dagar) 2013 – Affärskunskap, EFL, Lund (9 dagar) 2008 – MS Project, Roda Utbildning (2 dagar) 2006 – CE-märkning av maskiner, IVF (2 dagar) 2004 – English for Professional purposes, Malmö Högskola (15 p) 2004 – Tillämpad projektledning, Wenell Management (3 dagar) 1995 – Strategisk presentationsteknik, Dale Carnegie (2 dagar) 1994 – EG-rätt, Copenhagen Business School (Studiestipendium 1 termin)</p>
VÄRNPLIKT	<p>1989-90 – Plutonbefälsutbildning till kvartermästare (sergeant) vid T2 i Skövde.</p>
SPRÅK	<p>Svenska (modersmål) Engelska (flytande i tal och skrift) Tyska (god förståelse) Danska och norska (god förståelse)</p>
KÖRKORT	<p>Klass A B (MC och personbil)</p>
PERSONLIGT	<p>Gift, två barn födda 1999 och 2003. Fritidsintressen är tennis, skidåkning, hus & trädgård, resor med familjen.</p>