

CV – Mirsad Kasum

1969



Mirsad är en driven och självgående ledare med en inriktning på strategiska projekt, interim lösningar, affärsutveckling och förändringsarbeten inom fordon och industri. Han leder utifrån ett transparent och involverande ledarskap som reflekterar situation och värderingar i hög grad. Teknik ligger honom varmt om hjärtat och med en bakgrund som ingenjör inom elektro-mekanik och till det en snabb förmåga att ta till sig ny teknik och affärsrelaterad kunskap har därmed varit en avgörande faktor för att komma i mål med projekt eller

utmaningar. Mirsad har en kunskap inom Digital Transformation med fokus på affärsmodell, erbjudande och positionering i form av tjänster, produkter eller service erbjudanden. Exempel på metodik i projekten har varit Lean, Agilt förhållningssätt, Blame-kultur, Conjoint-modell etc.

Han har i de senaste uppdragen både inom större koncerner som AkzoNobel men även i sammanhang av startups jobbat med affärsutveckling, turnarounds, strategisk projektledning och konceptutveckling i förstadiet till industrialisering.

ALLMÄNKUNSKAPER/FÄRDIGHETER

Självgående projektledare med stark passion för att leda teamet - En god kommunikatör, med en helhetssyn - Proaktiv, strategisk, målinriktad och tydlig kring målsättningar och förväntningar på team medlemmar och projektets formulering och mål. Van vid många interna och externa stakeholders. Nationell och internationell miljö. Projekten drivs på ett professionellt sätt, men med en god balans i teamet där det är viktigt att jobba med harmonin och att ha roligt

Stark analytisk sida och landar snabbt i vad som skall åtgärdas på kort-/lång sikt

Kulturell brobyggare med en lång erfarenhet av utmanande multikulturella miljöer

Lång ledarerfarenhet från miljöer med ett spektrum av olika utmaningar och branscher.

PROJEKTERFARENHET

Förändringsprojekt, skapa processer, kommunikationsvägar o struktur – AkzoNobel 2015-2017

Gå in inledningsvis som management konsult och strukturera, formulera och etablera arbetssätt, processer, organisationsstruktur och kommunikation för att bereda väg för en uppdelning av den fysiska siten i två delar.

Den andra delen av uppdraget gick jag in som interim sitechef för en organisation på 300 medarbetare och 50 chefer för att realisera den nya strukturen. Uppdraget inkluderade många aspekter förutom dagliga och löpande ansvar på kort och lång sikt, t ex:

- Stärka kommunikationen internt och skapa en inkluderande kultur

För ytterligare frågor om profilen, kontakta Mirsad Kasum, mirsad@framtech.se eller 0737-07 0003

framtech Consulting AB. <https://framtech.weebly.com>

- Etablera en digital kommunikationsplattform
- Driva projekt gentemot HSE och säkerhet i enlighet med OHSAS 18001
- Driva utvecklingsprojekt (budget: 5-15 M Euro) mot fastighet och kontor
- Guida och driva nyetablerad ledningsgrupp med 8 högre chefer

Verktyg: Lean, Agile + interna projektverktyg samt modeller för utveckling

Turnaround – teknik, struktur, arbetssätt, organisation och affärsutveckling – Rani 2015

Aluminiumgjuteri med verksamhet på 5 orter. Serieproduktion, aftersales samt styckeartiklar. Omsättning 125 MSEK, 108 anställda + 5 rapporterande chefer. In-house görs teknik utv., logistik, inköp, försäljning och produktion. Kunder: Volvo Penta, VCE, Scania, Volkswagen, Atlas Copco, Alfa Laval etc.

Jag gick in som interim VD då verksamheten var i ett kritiskt finansiellt skede som en del av utmaningen. På ett antal månader skulle jag få verksamheten på fötter och därmed lägga basen för en försäljning av företaget. Exempel på insatser:

- Implementera en ny prisstrategi och driva igenom en förnyad affärsmodell
- Förhandla fram ett kapitaltillskott motsvarande 15 % av omsättningen
- Etablera och sjösätta nya marknads- och försäljningsaktiviteter i Europa och Mellanöstern samt coacha säljteam.
- Driva ett stort antal kvalitetsprojekt i mål som skulle förbättra genomloppstid mellan produktion och leverans samt reducera betydligt antalet kasserade artiklar
- Inhopp som coachande tf. styrelseordförande i holdingbolag

Verktyg: Lean, Agile + interna projektverktyg

Turnaround – teknik, struktur, arbetssätt, org. och affärsutveckl. – Roundo Machines 2015

Maskintillverkare som producerar maskiner för flänsning, svetsning, riktning av plåt/balkar med produktion av kundanpassade lågvolymprodukter samt aftersales. Omsättning 50 MSEK, 35 anställda + 1 rapporterande chef. In-house görs teknik utv., logistik, inköp, försäljning och produktion. 97 % av produkterna går på export. Säljorganisationen består av lokala säljare samt agenter/återförsäljare i Europa, USA och Asien.

Gick in som interim försäljningschef/platschef då verksamheten var i ett trångmål finansiellt, tekniskt och logistiskt skede. På ett antal månader skulle jag få verksamheten på fötter och därmed lägga basen för en delförsäljning av företaget. Exempel på insatser:

- Implementera en ny prisstrategi
- Etablera och sjösätta nya marknads- och försäljningsaktiviteter i Europa och Asien (med bas i Hong Kong) samt coacha säljteam.
- Modifiera och nischa produktflora
- Stärka företagskultur
- Implementera affärssystem, MONITOR
- Expandera återförsäljarnätverk (internationellt)
- Genomföra försäljning av 50 % av företaget
- Sälja näringsfastighet för att stärka likviditet

Verktyg: Lean, Agile + interna projektverktyg

Projektledare, utbildning och e-learning – Tier 1 (Underlev. fordonsindustrin) 2014

Fokus på ett antal förändringsskeden som skulle stärka företagets utbildningserbjudande, introduktion och interna träningsupplägg.

- Utbildning, introduktion och träning med en utbildningsnivå som inspirerar inlärning och nyfikenhet.
- Implementera E-learning och en app som stödjer det för både iOS och Android

Stärka företagskultur – ledarskap, sättet vi kommunicerar, organisatorisk kultur, coaching samt återkopplingskultur

Projektledare/förändringsledare, kommunikations- och org. struktur – Sjukhus 2014

Större omorganisationen hade inletts men hade efter ett tag havererat. Övergripande mål var då att i ett första skede fokusera och lyfta fram ledarskapet och förbättra kommunikationen signifikant i den nya organisationen med fokus på mellanscheffsledet.

Affärsutveckling/Projektledning, hållbarhetsmodell kopplad till affär – Flera kunder 2013-2014

Skapa en hållbarhetsmodell som kopplar affärsverksamhet, varumärke som en del av en ny affärsplattform

Affärsutveckling, företagsutveckling– Flera kunder 2012-2013

Vidareutveckling av existerande företags affär alternativt utveckling av synergieffekter vid sammanslagningar av verksamheter som innebar ett steg uppåt för företaget i näringskedjan.

ARBETSLIVSERFARENHET

Ledning och affärsutveckling, VD/styrelseledamot – Eviwave AB 2016-2017

Eviwave utvecklar mätplattformar och helhetslösningar för kvalitetskontroll av komponenter med patenterad mikrovågslösning. Leda och utveckla verksamhet, driva teknikutveckling med externa parter/konsulter samt affärsutveckla kundbas och söka finansiärer etc.

Affärsutveckling, transformation, projektledning, VD – framtech Consulting 2012-ff

Egen konsultverksamhet där jag går in i kundföretag som strategisk projektledare, interim chef eller managementkonsult. Fokusen ligger på affärsskapande, Digitala Transformationer, turnarounds och affärsanalys.

Ledning och affärsutveckling, VD/styrelseledamot – Prevas Technology West AB 2009-2011

Nischad teknikkonsult/IT-företag. B2B lösningsinriktad försäljning. Kunder: Fordon, industri, telekom, medtech. Bygga upp verksamhet, etablera affärsmodell, klargöra erbjudande gentemot kund.

Attrahera underkonsulter och bygga verksamhet organiskt med egna anställda.

Resultat: Omsättningsökning från 0 till 20 MSEK, EBITA: 25 %

Ledning och affärsutveckling, Försäljningschef/Affärsutvecklare – Etteplan Oy 2005-2008

Teknikkonsultbolag inom framförallt mekanik, test och inbyggda system. Ansvarsområde: Etablera nytt affärsområde inom inbyggda system, Embedded, samt driva existerande verksamhet med 40 konsulter, Totalt P/L.

Resultat:

- Etablerade grupp, inbyggda system och test, ökade försäljning från 3 till 35 MSEK, EBITA: 15-30 %
- Etablerade grupp, IT, omsättning 20 MSEK, EBITA 15-25 %
- Kontorschef, verksamhet i Södertälje
- KAM för flera större konton, t ex. AB Volvo

Affärsutveckling, projektledning, Teknikchef/Affärsutvecklare/Projektledare – Yazaki 1994-2005

Yazaki levererar komponenter, system gentemot fordonsindustrin globalt. Personalansvar – 12 ingenjörer och projektledare. Del av ledningsgrupp, P/L. B2B kvalificerad lösningsinriktad teknik/system-försäljning, marknadsaktiviteter, roadshows, strategiplanering, uppstart av IoT verksamhet etc. Global projektledare för tvärfunktionella multikulturella team på mellan 10-50 pers. gentemot personbilar resp. tunga fordon. God kunskap om japansk kultur.

Projektledning, 1997-2005

- Global projektledare, 50+ medlemmar globalt, Kund: Volvo Trucks, Mack, RVI, projekt: NG 2520. Omfattning: Hela el och elektronikarkitekturen, E/EDS, dvs. smarta noder, komponenter, el-centraler, kablage – chassi + cabin.
- Volvo Cars/Wireless Car. Omfattning: Skalbar telematik/mjukvaruplattform + Bluetooth enhet
- Saab/Fiat/Alfa Romeo, Omfattning: Helbilsarkitektur, 30+ medlemmar E/EDS. Omfattning: Skalbar telematik/mjukvaruplattform + Bluetooth
- OPEL, SAAB, Omfattning: Helbilsarkitektur, E/EDS, 15 medlemmar

UTBILDNING

Digital Business Transformation, Boston University	2017
Tyska A, Göteborgs Universitet	1992-1993
Högskoleingenjör – Elektro-mekanik, Chalmers Tekniska Högskola	1988-1991

Examensarbete: Ultraljudsstyrning av autostyrda truckar

ÖVRIGA KURSER (Axplock)

Styrelseutbildning, styrelseledamot, Västsvenska Handelskammaren	2012
UGL och Personligt ledarskap, 9 dagar, Kommunikationsutveckling AB, Stockholm	2007
Projektverktyg, GDP, AB Volvo	2001
Kvalitetssystem, QS9000, Bureau Veritas	2001
Projektledarskap, metodik och verktyg, Semcon	2000

SPRÅK

Svenska, Kroatiska, Bosniska, modersmål
Engelska, flytande
Tyska, Portugisiska, mellan-nivå

ÖVRIGA MERITER

Körkort B

För ytterligare frågor om profilen, kontakta Mirsad Kasum, mirsad@framtech.se eller 0737-07 0003

framtech Consulting AB. <https://framtech.weebly.com>