

CV

Eva Losman Ragnå



Kontaktuppgifter

Eva Losman Ragnå

Storskogsvägen 39A

141 39 Huddinge

eva.ragna@gmail.com

46 733 507 321

Summering

Jag är en resultatorienterad företagsledare med 25 års erfarenhet inom försäljning, marknadsföring och affärsutveckling. Mitt företagsperspektiv omfattar både privat och statligt ägda bolag, större koncerner såväl som nystartade mindre bolag liksom att driva egen konsultverksamhet. Jag har lett bolag genom tillväxt och turnaround och har erfarenhet från styrelsearbete.

Utveckling och fokusering av verksamheter är min styrka. I mina roller har jag arbetat med att finna och lyfta fram det individer och bolag är bra på och säkerställa att de fokuserar på detta för att nå framgång. Det har handlat om affärsstrategier, utveckling av erbjudande och marknadsfokus såväl som säljinsatser, rationella processer och kostnadseffektivitet. I ledarrollen har mitt affärsdriv och min förändringskapacitet varit viktiga egenskaper, men också förmågan att kommunicera, driva förändringar genom relevanta operativa åtgärder och mitt fokus på att utöva ett värderingsdrivet ledarskap.

Befattningar

- VD
- Marknadschef
- Försäljningschef
- Managementkonsult
- Styrelseledamot

Kompetensprofil

- Affärsplanering
- Strategiutformning
- Försäljning & försäljningsledning
- Förändringsledning & turnaround
- Projektledning
- Verksamhets- & teamutveckling
- Styrelsearbete

Arbetslivserfarenhet

- 2014- Business Sherpa & delägare – **Madicon AB**
Madicon ger stöd till ledare i krävande uppdrag.
The Madicon Concept är en strukturerad metod för att utveckla ledarskap, organisation och individ.
Arbetet inleds med djupintervjuer inom tre områden:
- Verksamheten
 - Ledaren
 - Nätverk och intressenter
- Resultatet blir en förankrad målbild, en struktur för genomförande, mätbar uppföljning av effekterna och stöd för ett tydligt ledarskap – en process för att uppnå resultat och framgång.
Uppdrag i många olika branscher. Senast avseende struktur och styrning i kedjeföretag.
- 2009- VD och ägare - **Eva Ragnå Konsulttjänster**
Konsultverksamhet med marknads- och förändringsfokus.
Uppdrag som bland annat innefattat marknadskoncept för eHandel, lönsamhetsförbättring i internationella dotterbolag, implementering av nytt affärssystem, bearbetningsstrategi för försäljning mot storkunder i utvalt segment, prisstrategi samt projektledning av större upphandling.
Interimsuppdrag som Internationell Försäljningschef *Direct Link Worldwide/PostNord*
- 2001-2008 VD - **Elanders Anymedia AB**
Tjänster, system och konsultstöd för grafiskt arbete före tryck; layout, bildbehandling och förberedelser för publicering.
Breddade kundbasen (ursprungligen två stora kunder), förtydligade och utökade bolagets erbjudande med systembaserade marknadskommunikationslösningar. Genomförde neddragningar och omfattande kompetensväxling inom bolaget. Parallellt integrerades nya enheter som outsourcats av kunder (media och dagligvaruhandel). Levererade en operativ vinstmarginal på i genomsnitt 10 % - väl över snittet i koncernen. Omsättning 120 MSEK, antal anställda 120 personer.
- 2000-2001 VD - **LeanDeal AB** (idag *Visma Basic*)
Co-shopping för företag. Med små och medelstora företag som målgrupp tecknades ramavtal med leverantörer av indirekta varor och tjänster.
Relanserade konceptet; bytte företagsnamn, byggde ny plattform för elektronisk handel och lanserade en utökad kundtjänst. Rekryterade fler än 1000 nya medlemsföretag (20 % ökning) och dubblerade antalet leverantörer.

- 1989-2000 **Affärsverket Posten / Posten Sverige AB:**
Började som Key Account Manager och befordrades sedan till fem olika positioner inom sälj- och marknadsområdet under den period då Posten bolagiserades och den svenska postmarknaden avreglerades.
Genomförde som Marknadsdirektör för meddelandeaffären en total omstrukturering av tjänsteutbudet (omsättning 12 miljarder) i samband med avregleringen. Sista uppdraget på Posten var som Försäljningsdirektör för segmentet media och parter; 120 medarbetare, omsättning 1 miljard.
- 1987-1989 Konsult - **Alexander Proudfoot**
Amerikanskt konsultföretag med huvudfokus på organisation och produktivitet.
Arbete i projektform i Sverige och England.
-

Styrelseuppdrag

- 2001-2006 Styrelseledamot - **Lundbergs Produkter AB**
Aktiv i styrelsen fram till att företaget avyttrades. Företaget ingår idag i Nordic Room Improvement-koncernen.
- Styrelseledamot - **Postenkoncernen:**
- 1996-2000 Svensk Adressändring AB
1996-1999 Posten Frimärken (fristående resultatenhet med egen styrelse)
1996-1998 Posten Express AB
1996-1998 Mailvision AB
-

Utbildning

- 1982-1986 Civilekonomutbildning med internationell inriktning, huvudämne marknadsföring, huvudspråk franska, Uppsala Universitet
- 1994 Svensk-norskt ledarutvecklingsprogram genom nila (norska institutet för ledning och administration) Norska Handelshögskolan
- 1996 Ruter Dam, ledarutvecklingsprogram
- 2014 Styrelseutbildning i Grant Thorntons och Styrelseinstitutets regi