

Konsultprofil



Henrik Annebäck

Titel

Business & Management Consultant

Födelseår

- 1979

Utbildning

- Ingenjörutbildning, industriell ekonomi & organisation

Yrkeserfarenhet

Affärs & chefs-konsult inom sälj, affärsutveckling och ledning

Affärsområdeschef, mediebranschen. Strategiskt & operativ chef

Affärskonsult, kompetensutveckling & affärsutveckling

Key Account Manager, tillverkningsindustrin/ telekomsektorn. Komplex försäljning

Områdeschef & utbildningsansvarig, resebranschen. Arbete i Europa inom försäljning, kundservice, rekrytering, utbildning samt ledning

Projektleddning, samordning & inköp Kommunikationslösningar inom offentlig sektor

Försäljning inom restaurangbranschen & handelssektorn

Utbildningar

Ingenjörutbildning, industriell ekonomi & organisation. Flertal utbildningar inom ledning & ledarskap. Stort urval av utbildningar inom komplex försäljning & säljledning. Militärtjänst, som gruppchef, inom flygvapnet.

Erfarenhet

Henrik har arbetat som affärsområdeschef i mediebranschen. Henrik ansvarade för Key Account Management och storkundteamen och hade här också ett strategiskt och operativt ansvar att utveckla och bygga framtidens affär för hela företaget. Affärs- och säljkonsult. Henrik arbetade med kompetensutveckling, utbildning och affärsutveckling kopplat till kundernas sälj-och marknadsstrategi. Key Account Manager i Industrin & telekomsektorn. Komplex försäljning inom kommunikationslösningar samt testsystem för trådlös kommunikation. Resebranschen, områdeschef, platschef och utbildningsansvarig. Med både arbete i Sverige och ute i Europa inom försäljning, kundservice, rekrytering, utbildning samt ledning. Henrik har också erfarenhet av projektledning och samordning för inköp gällande kommunikationslösningar (IT & Telekom) inom offentlig sektor samt även försäljningserfarenhet inom restaurangbranschen och handelssektorn. Henrik arbetar idag som affärs- & chefs-konsult inom sälj, affärsutveckling och ledning.

Kompetens

- Sälj - och ledarutveckling
- Sälj- och ledarcoachning
- Key Account Management
- Målstyrning & planering
- Affärsförhandling
- Presentationsteknik
- Strategisk & Operativ ledning
- Affärsutveckling & organisationsrådgivning

Henrik har utvecklat individer, team och organisationer i: Mediebranschen, tillverkningsindustri, fordonsindustrin, bank & kreditupplysningsbranschen, IT & Telekom-sektorn, försäkringsbranschen, olika konsult- och teknikbolag.

Henrik är en social, utåtriktad och driven person som har en bra inställning till arbete och människor. Henrik är ödmjuk och respektfull mot andra och är en god lyssnare. Henrik delar gärna med sig av sin kunskap och sina färdigheter och motiverar och inspirerar genom sin erfarenhet inom försäljning, ledning och affärsutveckling.

Med en blandning av teori, diskussion, träning & reflektion arbetar Henrik med olika team & individer för att få till en beteendeförändring som skapar resultat. Henrik motiverar och startar din förändringsprocess för att just du och ditt team ska uppnå bättre resultat.