



## Göran Ohlsson

Lång och gedigen erfarenhet av program- och projektledning. Har även under flera år arbetat som chef och inom företagsledning med att såväl bygga upp som att effektivisera verksamheter och är van att arbeta med fokus på kostnadseffektivitet. Har dessutom kombinerat konsultuppdrag med frilansöversättningar i språkparen engelska, franska > svenska.

### UTBILDNINGAR

Civilingenjörexamen, Flygteknik, Kungliga Tekniska Högskolan (KTH) 1983

Befälsutbildning 3 år, Kustartilleriet (KA2) 1977

### KURSER/CERTIFIKAT

Digital signalbehandling (STF) 1984

Presentationsteknik 1985

Electronic Warfare Systems 1988

Målmedveten försäljning (Vendator) 1992

Fransk konversation 1993

Utveckla ditt företag (IFL) 1997

Critical Chain Project Management 2008

The 4 Disciplines of Execution 2009

PROPS 2009

Pejl 2010

### VERKSAMHETS-/BRANSCHKOMPETENS

- Telekom
- Tillverkande Industri
- Försvar
- Fordon

### SPECIALITET

Lång erfarenhet av att driva projekt i komplexa teknikintensiva miljöer inom industrisektorn.

Väl förtrogen med företagsledning och områden som personal, ekonomi, juridik.

Bred internationell erfarenhet och vana att hantera team med olika kulturell bakgrund.

# Referensprojekt

## **SONY ERICSSON MOBILE COMMUNICATION, LEVERANTÖRSKOORDINATOR**

Leverantörskoordinator med ansvar att leda och koordinera alla leveranser och allt projektrelaterat arbete mot Sony Ericssons samtliga teknikleverantörer inom multimedia för Symbian-baserade mobiltelefoner.

Arbetet innefattade att skriva specifikationer, utvärdera leverantörer, driva inköpsprocessen från prisförhandling till färdigt kontrakt, hålla projektmöten, följa upp projektplaner samt att säkerställa kvalitet och punktlighet med leveranser.

I arbetet ingick även att identifiera åtgärder för att dels effektivisera och rationalisera hanteringen av befintliga underleverantörer samt att få ner kostnaden relaterat till detta. Ett antal åtgärder utreddes och ledde till genomförande där i uppdraget ingick att verkställa dessa förändringar. Resultatet som uppnåddes var att den största underleverantören fasades ut och en mer kostnadseffektiv lösning implementerades.

Det ställdes mycket höga krav på kommunikation och mångkulturell förståelse med leverantörer från spridda kulturer och länder som Japan, Kina, Indien, USA, England, Frankrike och Finland.

## **FLEXTRONICS INTERNATIONAL, VERKSAMHETSANSVAR/PROJEKTKOORDINERING**

Projektkoordinator för ett antal komplexa kundleveransprojekt med utveckling i Sydafrika och tillverkning i Polen. Rollen var huvudsakligen att fungera som kommunikationslänk mellan utvecklingsavdelningen i Sydafrika och produktionsenheten i Polen med syfte att övervaka och säkra processen från prototyp tillverkning fram till massproduktion. Projekten hade stort fokus på att säkerställa leveranser till slutkund, samt att hantera olika leverantörer.

Verksamhetschef med fullt resultatansvar för en av Flextronics designsiter i Sverige. Verksamheten innefattade avancerad elektronik och programvarudesign för kunder inom svensk fordons- och telekommunikationsindustri.

## **CYBERCOM GROUP EUROPE, LEDNING/VERKSAMHETSINTEGRATION**

Uppdraget bestod av följande delar:

Projektledare med ansvar för integrationen av tre förvärvade företag med inriktning telekom management. Arbetet innebar omfattande förändringsarbete inom områden som försäljning och marknadsföring, personal, infrastruktur och ekonomi.

I arbetet ingick att integrera de tre verksamheterna i koncernen samt att genomföra de besparingar och effektiviseringar i tjänsteutbudet som sammanslagningen medförde. Ett omfattande rationaliseringsarbete med effekter på processer, organisation, personal och infrastruktur genomfördes. Resultatet var att samtliga integrerade verksamheter visa god lönsamhet redan påföljande räkenskapsår.

Verkställande chef för ett flertal av Cybercoms dotterbolag under pågående förvärvs och integrationsprocesser.

## **MOBILITY PARTNER EUROPE, UPPBYGGNAD AV VERKSAMHET**

Byggde under 3 år upp en managementkonsultverksamhet med inriktning mot telekommunikation. Under uppbyggnadsfasen var det stort fokus på att etablera en marknad, rekrytera personal och få igång effektiva processer i verksamheten. När konjunkturen drastiskt förändrades ändrades strategi till att identifiera kostnadsreducerande åtgärder samt att hitta nya kundgrupper. Under en relativt kort tid gjordes stora förändringar vilka ledde till att verksamheten visade positiva resultat och uppnådde sina mål.

## Tidigare erfarenheter

### **CARAN ELECTRONICS**

Verksamhetsansvarig

- Ansvarig chef för uppbyggnaden av ett teknikkonsultföretag med inriktning mot utveckling av elektroniksystem för fordonsindustri, telekommunikation, försvar och medicinsk teknik.
- Ansvarade för att styra och leda verksamheten fram till en försäljning till WM-data.

### **THOMSON SOFTWARE PRODUCTS**

Försäljningsansvarig

- Ansvarig för försäljningen av en produktfamilj mot industrikunder i Norden. I arbetet ingick täta internationella kontakter med huvudkontoret i Paris och utvecklingsavdelningen i San Diego.

### **NEC ELECTRONICS SCANDINAVIA**

Teknisk försäljare

- Utförde projektorienterad teknisk försäljning av halvledarkomponenter till fordons-, telekommunikations- och konsumentindustrin i Norden.

### **TELESOFT**

Produktansvarig

- Ansvarig för en programvaruprodukt som såldes tillsammans med en Ada kompilatorer.

### **SATT COMMUNICATIONS**

Programvarukonstruktör

- Utvecklade programvara för flygburna motmedelssystem.

### **SIKOB**

Programvarukonstruktör

- Utvecklade realtidsapplikationer för inbyggda mikrodatorsystem.