



ARBETSLIVSERFARENHET: Britt-Marie Andersin

- 2013- **VD och grundare** av Andersin Ad Finem AB, Organisationsutveckling
Se www.andersin.eu
Som konsult har jag uppdrag såsom; utveckling av chefer, ledningsgrupper, medarbetare, större team och företagskulturer. Jag är även rådgivare och coach och har ett längre uppdrag för VD i ett företag som genomgår stora förändringar. Jag genomför olika föreläsningar och utbildningar inom området ledarskap, organisationsutveckling och hur man skapar, utvecklar och vårdar goda kundrelationer. Jag har också haft uppdrag där jag gått in för att reda ut, styra upp och driva projekt i mål som varit på väg att haverera.
Jag är även upphandlad konsult inom ledarskap på Business Region i Göteborg
- 2011-2012 **Verksamhetschef** för Stampen Marknad, relationer&affärer 50%
Ingick i ledningsgrupp
Uppdrag:
Verksamheten forskade kring nya dynamiska affärsmodeller inom media med stort fokus på digitala medier. Jag var ansvarig för strategier, handlingsplaner, ekonomi, personal, projektstyrning, processer och organisation.
Förändringsledare för strategiska HR projekt inom Stampen 50%
Ingick i Stampens HR styrgrupp
Uppdrag:
Deltog aktivt i utveckling vad gällde HR inom koncernen. Områden vi jobbade inom var bla kultur och värderingar, kompetensförsörjningsprocessen, löneprocessen, utveckling av ledarskap, medarbetarskap, medarbetar-undersökningar, rekryteringar, och förhandlingar. Det senaste projektet var att aktivt delta, tillsammans med övriga HR chefer och konsulter, i ett arbete att göra assessment på de ca 400 chefer som finns inom Stampen-gruppen. Vi genomförde personlighetstester i syfte att utveckla ledarskapet. Jag har också med samma tester genomfört analyser och övningar i syfte att utveckla grupper.
- 2005-2011 **VD**, Samedio Affärsservice AB, dotterbolag till Stampen AB, linje, 80 medarbetare.
Ingick i Stampens koncernledning.
Uppdrag:
Etablerade, utvecklade och effektiviserade ett Shared Service Center för alla bolag inom Stampen-gruppen för samordning av IT, ekonomi, personal och inköp. Målet var att leverera effektiva, kvalitativa och prisvärda stödtjänster till koncernens övriga bolag. Jag lyckades uppnå de mål jag åtog mig, vilka var; bidra till förbättrade resultat hos koncernbolagen, ökad effektivitet, marknadsmässiga priser, ökad servicegrad, nöjda kunder, nöjda medarbetare och skapa en god servicekultur.



- 2003-2005 **Företagsmarknadschef**, Göteborgs-Posten, linje, 120 medarbetare.
Ingick i ledningsgruppen på GP.
Uppdrag:
Ansvarig för att utveckla och driva annonsavdelningen med inriktning på struktur, organisation, marknadsföring, produktion, personal, fackliga förhandlingar och att driva förändringsarbete på avdelningen. Där implementerade vi nya strategier för försäljning och marknadsföring och införde en KAM organisation.
- 2001-2003 **Chef Kundutveckling**, Göteborgs-Posten, stab, fyra medarbetare.
Ledning av tvärgrupper och ingick i ledningsgruppen på GP.
Uppdrag:
Strategiskt och operativt ansvarig för kundutveckling (se bifogat intyg/betyg). Jag genomförde ett stort och framgångsrikt förändringsprojekt där vi segmenterade kundbasen och utvecklade nya erbjudanden för våra läsare.
- 1995-2001 **International Business Support Manager**, SCA Hygiene Products AB, stab, 5-20 medarbetare ingick även projektledning.
Uppdrag:
Deltog aktivt i utveckling av sälj- och marknadsförings strategier, där syftet var att utveckla kundbasen och skapa erbjudanden till olika målgrupper. Jag implementerade dessa strategier, processer, systemstöd och utbildade säljorganisationerna för dotterbolagen i Europa, USA och Japan. Jag var även ledare för en internationell kompetensgrupp och utvecklade roller som Local Business Support Manager i Europa. Jag föreläste på IHM i tjänstemarknadsföring och Customer Relationship Management under denna period. Jag deltog också i ett stort projekt där vi var 10 personer från olika länder inom SCA som utbildades i att göra assessment där syftet var att göra en kartläggning av alla sälj- och marknadsorganisationerna för att beskriva nuläge och identifiera förbättringsområden.
- 1989-1995 **Business Support Manager**, SCA Hygiene Products AB.
Ansvar för säljsupport, direktmarknadsföring
Uppdrag:
Deltog aktivt i utveckling av processer, rutiner och system som stöd för säljorganisationen i den svenska organisationen. Under denna period startade mitt intresse för Customer Relationship Management och jag läste och utbildade mig inom detta område som då var nytt och utforskat. Jag deltog i många olika forum och seminarier med andra experter inom detta område.