

CV

SVERRE STRÖM-OLSEN, MSc, MBA

ADDRESS Sjögatan 9, 260 40 Viken, Sweden
Telephone & Fax: +46 42 23 60 46
Mobile: +46 73 999 3000
E-mail: sverre.strom-olsen@sso.se

SUMMARY I have an entrepreneurial spirit and a creative mind and enjoy leading people and doing business. During some twenty years I have worked with information technology and information system solutions. I have gained experience from mainly sales and management positions. I have international managerial and sales experience including temporary assignments in most western European countries and residential periods in USA, Germany and Russia. I have good technical and financial understanding and experience from healthcare, retail, logistics/wholesale and merger & acquisition industries. I hold two master degrees, one in science and one in business administration.

OBJECTIVE I enjoy working in roles where I manage business in growth. I like to work with sales, develop business opportunities and establish new markets.

CORPORATE CAREER SUMMARY

TIETO, Feb 2007 –

Tieto, formerly TietoEnator, is a large IT services company primarily acting on the Nordic market.

Director / Head of Sales & Marketing, Tieto Healthcare Scandinavia

I am responsible for sales and marketing & communication in Scandinavia. I and my sales teams in SE, DK & NO win around 300 sales cases to a value of about 35 M€ in 2009.

Director iHIS, TietoEnator Healthcare Scandinavia

Heading the iHIS unit. My unit (personnel located in SE, DK, NO and India) handled development, product management, project management, pre-sales and support. I had P&L responsibility for the unit.

Manager, Provisio product business at TietoEnator Healthcare Scandinavia

My initial assignment was to incorporate Provisio into TietoEnator and to manage this business.

IMPENTAB, 2007-

Board of Directors

Impentab specialize in mergers and acquisitions. Impentab represents BCMS in Scandinavia. BCMS is one of the leading M&A companies in Europe.

PROVISIO AB, April 2003 – Feb 2007

Founder, partner and CEO

Provisio developed software products for hospitals. Three years after start-up we were one of the leading suppliers of software in our niche. We established the company and built it without external capital. The business developed fine and the last financial year profits exceeded 40%. I focused my efforts on growing the business through sales and marketing activities, the first couple of years in Sweden and the last year mainly international. We sold the company to TietoEnator in February 2007.

TV news broadcast about Provisio: <http://www.youtube.com/watch?v=BspiDflUeQA>

ORDER HEMELEKTRONIK AB, Dec 2000 - April 2003

Vice president, Business Area Director

Order is a wholesaler (B2B) of home electronics with a turnover of 120 M€ per year and 80 employees (2002). Order was a rapid growing company and awarded Gasell. There are a few large accounts and many small customers. The margins are low and efficiency is key.

I had operational responsibility for the company and represented Order in the Resurs Group corporate management team. The group consists of Order, Resurs Bank AB (financial services), Solid Försäkring AB (insurance) and companies dealing with call-center services and real-estate.

I had P&L responsibility for BA Telecom with sales of one billion SEK per year. Personnel responsibility for the units working with sales, procurement, IT, logistics and economy. Board of directors member of daughter company and of cellphone industry organization.

I worked with sales to the large accounts and business development and operations. During my period, the company had a fine development with growing figures. I won three new large clients/contracts. I got a large retailer as customer for Nokia cell phones with sales worth 100 million SEK per year. I got a B2B retailer as customer for all brands of cell phones and a logistics solution with sales worth 60 million SEK per year.

OWN BUSINESS 1999 -

During the years I have started some different projects and businesses on my spare time. One of the projects has developed into a profitable E-business that my wife is now taking care of.

IKEA, March 1994 – Dec 2000

Senior Project Manager 1998 - 2000

I worked as one of five project managers with establishing IKEA in Russia. A couple of the project managers were old IKEA profiles with long build-up experience. IKEA:s ex CEO Anders Moberg and founder Ingvar Kamprad are personally part of the Russia project's board. During a couple of years I got the opportunity to work closely with and learn from some very inspiring and colorful people. I manage fifty persons organized in seven teams and based in five different countries.

In parallel I was line manager with personnel responsibility for some project managers and member of some management boards.

IT Manager Northern Europe 1997 - 1998

I was responsible for a unit delivering IT services to IKEA in seven European countries. Line manager of around 20 staff and budget responsibility for the unit.

Project Manager 1994 – 1996

Quite international work. Managed three IT projects. First local, second with European team and third with three global teams.

TETRA PAK 1991 - 1994

Systems Engineer

IT related work in Sweden and Chicago, USA.

OWN BUSINESS 1986 - 1991

Salesman / consultant (Sverres Data och Elektronik)

I started my first company when I was 19 years old and still in high school. I continued to run the business during my university years in Lund. I sold home-made computers and did system development for small companies.

BOARD OF DIRECTORS MEMBER OF

- Impentab AB (2007-)
Merger & acquisition specialist
- Snabla AB (2007-)
Private investment company
- Indusec AB (2008)
- Provisio AB (2003-2007)
- Champion Radio AB (2000-2003)
A subsidiary of Order Hemelektronik AB.
- MTB MobilTele Branschen AB (2000-2003)
Telecom line of business organization

UNIVERSITY STUDIES

STUDIES Gävle Högskola, MBA e-business (2003-07)
Lunds Universitet, Business Economics Faculty (1991)
Lunds Tekniska Högskola, Electrical Engineering (1987-91)

QUALIFICATIONS MSc ([link to diploma](#))
MBA ([link to diploma](#))

OTHER DETAILS

SALES & LEADERSHIP TRAINING

BCMS, merger & acquisitions training (2010)
IMF, Stockholm School of Economics, leadership training (2009)
Customer Centric Selling and Sales Management (2008)
Solution Selling – complex sales, Lindgren & partners (2007)
Negotiation training. Focus Consulting (2007)
Sales training – prospecting and sales chart, EQP (2006)
Sales Managers training - EQP (2005)
Sales training (2004)
Sales training (2001 & 2002)
PROPS - management of large projects. Ericsson (2000)
PPS – A Guide to Professional Project Management. TietoEnator (2000)
ITIL, IT service management (1999)
CMM, development management (1999)
Negotiation training (1998)
Labor Law (1998)
Personal development program. Integro (from 1997 to 98)
Management/Leadership training program. IKEA (from 1996 to 97)
LOGIC method - a steering methodology (1995)
Project management training (1991, 1995)

CURRICULAR ACHIEVEMENTS Straight top grades in the four year MBA program. ([link to transcript](#))
Graduated with a MSc degree among the first five in class.
Scholarship Award. Top 1st student graduating from gymnasium in Malmö (1987)
Scholar award. Top 5th student graduating at Highland High School in USA. (1985) ([transcript](#))

SOCIAL NETWORKS Colloquy high IQ society (www.colloquysociety.org) ([link to certificate](#))
Marknadsföreningen (www.mih.m.se)
Travellers Club (www.travellers.se)

TESTIMONIALS LinkedIn (<http://se.linkedin.com/in/stromolsen>)

PRESENTATION <http://www.slideshare.net/SverreStromOlsen/meet-sverre-strmolsen>

LANGUAGES Excellent Swedish and English.
Basic German and Norwegian

AGE Born 1967 in Malmö, Sweden

MARITAL STATUS Married with 2 children + 2 children of my wife

INTERESTS Family & friends, skiing, windsurfing, nature/ocean, traveling

PERSONAL PROFILE Psychological Type Indicator ([PTI](#))
Dominant type: ENFP
Management Team Roles Indicator ([MTR-i](#))
Highest Team Role: Explorer
Second Highest Team Role: Sculptor
3rd: Coach, 4th: Conductor

CV

SVERRE STRÖM-OLSEN, MSc, MBA

ADDRESS Sjögatan 9, 260 40 Viken
Telefon & Fax: 042 23 60 46
Mobil: 073 999 3000
E-post: sverre.strom-olsen@sso.se

ALLMÄNT Jag är en driven och kreativ person som gillar att leda människor och göra affärer. Jag har byggt upp och lett verksamheter och projekt både i Sverige och internationellt. Under tjugo års tid har jag arbetat med IT och systemlösningar. Jag har arbetat huvudsakligen i säljande och projekt-/verksamhetsledande roller. Jag har arbetat internationellt med tillfälliga vistelser i de flesta västeuropeiska länder och med längre perioder i USA, Tyskland och Ryssland. Min engelska är flytande. Jag har god teknisk och företagsekonomisk förståelse och erfarenhet från branscher som IT, häslo- och sjukvård, detaljist, logistik/grossist och företagsförvärv. Jag har dubbla examina, civilingenjör och ekonomi/MBA.

MÅL Jag trivs i roller där jag leder verksamheter i tillväxt och arbetar med att öka försäljning, att sy ihop affärer samt att bygga nya marknader, gärna internationellt.

ARBETSLIV

TIETO, feb 2007 –

Tieto, fd. TietoEnator, är ett stort IT företag med huvudsaklig verksamhet i Norden.

Försäljnings- och marknadsdirektör, Tieto Healthcare Scandinavia

Jag ansvarar för försäljning och marknad & kommunikation inom Healthcare i Skandinavien. Jag och mina säljteam i SE, DK och NO vann cirka 300 affärer till ett värde av 350 msek i 2009.

Direktör iHIS, TietoEnator Healthcare Scandinavia

Ansvarig för produktenheten iHIS. Min enhet (med kontor i SE, DK, NO och Indien) hanterade utveckling, produktchefer, projektledning, pre-sales och support. Jag hade fullt resultatansvar.

Chef, Provisio affären på TietoEnator Healthcare Scandinavia

Min första uppgift var att inkorporera Provisio i TietoEnator och ansvara för denna verksamhet.

IMPENTAB, 2007-

Styrelseledamot

Impetab är specialiserat på företagsöverlåtelser och företagsförsäljning. Impentab representerar BCMS i Skandinavien. BCMS är ett av de största och mest framgångsrika bolagen i Europa inom M&A.

PROVISIO AB, april 2003 – feb 2007

Grundare, partner och VD

Provisio AB utvecklade och sålde IT system till sjukhus. Vi byggde upp företaget från grunden utan externt kapital. Tre år efter uppstart var vi en av de ledande i Sverige. Sista verksamhetsåret hade vi en vinstmarginal på över 40%. Jag fokuserade mina insatser på att växa bolaget genom försäljnings- och marknadsaktiviteter, de första åren i Sverige och det sista huvudsakligen internationellt. Vi sålde bolaget till TietoEnator i februari 2007.

Dagens Industri TV reportage om Provisio: <http://www.youtube.com/watch?v=WOGOcaZbWn8>

ORDER HEMELEKTRONIK AB, dec 2000 – april 2003

Vice President / Affärsområdeschef

Order är en grossist (B2B) av hemelektronik med en årlig omsättning på 1 200 msek och 80 anställda. Order var under flera år ett Gasell företag. De har några stora konto och många små kunder. Marginalerna är låga och effektivitet i verksamheten är en viktig framgångsfaktor.

Jag har det operativa ansvaret för företaget och representerar Order i koncernledningen för Resursgruppen. I gruppen ingår förutom Order även Resurs Bank AB, Solid Försäkring AB samt bolag som arbetar med callcenter och fastigheter.

Jag har ett resultatansvar för BA Telecom med en omsättning på drygt en miljard kronor årligen. Jag är Styrelseledamot i dotterbolaget Champion Radio samt i branchorganisationen MTB och har personalansvaret för inköps-, försäljnings-, IT-, logistik- och ekonomiavdelningarna.

Jag arbetade själv med försäljning till de stora kontona samt ledningsuppgifter. Under perioden hade företaget en god utveckling med stigande omsättning och fin lönsamhet. Jag drog in tre nya stora kunder/kontrakt. Jag fick in en stor detaljist som helkund på Nokia telefoner (100 msek/år) och en B2B detaljist som kund för alla mobiltelefoner och logistiktjänster (60 msek/år).

EGNA VERKSAMHETER & PROJEKT, 1999-

Jag har under årens lopp startat några olika projekt och bolag. Ett av projekten har utvecklats till en lönsam E-handelsverksamhet som min hustru nu sköter.

IKEA, Mars 1994 – Dec 2000

Senior Projektchef 1998 - 2000

Jag arbetade som en av fem projektledare vid IKEA:s etablering i Ryssland. Ett par projektledare är gamla IKEA veteraner med stor nyetableringserfarenhet. IKEAs fd koncernchef Anders Moberg och grundare Ingvar Kamprad deltar personligen i styrgruppen för Rysslandsprojektet. Jag får under ett par år tillfälle att arbeta nära och lära mig av en samling mycket inspirerande och färgstarka personer. Jag leder femtio personer som är organiserade i sju delprojekt och baserade i fem länder.

Parallellt med projektarbetet var jag linjeförman.

IT Chef 1997 - 1998

Jag var ansvarig för leverans av IT tjänster i sju länder. Personalansvar och resultatansvar för IT enheten.

Projektledare 1994 – 1996

Mycket internationellt arbete. Jag drev tre projekt. Det första lokalt, det andra med ett europeiskt team och det tredje med tre globala team.

TETRA PAK, 1991 - 1994

Systemingenjör

IT relaterat arbete i Sverige och USA.

EGEN VERKSAMHET, 1986 - 1991

Säljare / konsult (Sverres Data och Elektronik)

Jag startade mitt första företag när jag var 19 år och fortfarande gick på gymnasiet. Jag drev företaget under min studietid i Lund. Jag sålde hemmabyggda PC och gjorde systemutveckling för mindre företag.

STYRELSEUPPDRAG

STYRELSEMEDLEM I FÖLJANDE BOLAGSSTYRELSER

- Impentab AB (2007-)
Merger & acquisition specialist. Arbetar med en mycket effektiv metod för företagsförsäljning av mellanstora bolag.
- Snabla AB (2007-)
Privat investmentbolag
- Indusec AB (2008)
Säkerhetsbranschen
- Provisio AB (2003-2007)
- Champion Radio AB (2000-2003)
Dotterbolag till Order Hemelektronik AB.
- MTB MobilTele Branschen AB (2000-2003)
Branschorganisation inom telecombranschen

UNIVERSITETSSTUDIER

STUDIER

Högskolan i Gävle, MBA e-business (2003-07)
Lunds Universitet, Företagsekonomi (1991-92)
Lunds Tekniska Högskola, M.Sc. Elektroteknik (1987-91)

EXAMINA

Civilingenjör (M.Sc.) ([länk till examensbevis](#))
MBA ([länk till examensbevis](#))

ÖVRIG INFORMATION

FÖRSÄLJNING & LEDARSKAPSTRÄNING

BCMS, merger & acquisitions training (2010)
IMF, Stockholm School of Economics, leadership training (2009)
Customer Centric Selling & Sales Management (2008)
Solution Selling – komplex försäljning. Lindgren & partners (2007)
Förhandling och avslut. Focus Consulting, P-A Lövgren (2007)
Säljutbildning – prospektering, säljkartan. EQP, Per Lange (2006)
Säljledarutbildning. Education Quality Partner, Per Lange (2005)
Säljutbildning (2004)
Säljutbildningar (2001 & 2002)
PROPS for Project Managers. Ericsson (2000)
PPS – A Guide to Professional Management. TietoEnator (2000)
IT service management - ITIL (1999)
CMM (1999)
Förhandlingsteknik (1998)
Arbetsrätt (1998)
Personlig utveckling. Integro (program 1997 till 98)
Chef/Ledarutbildning. IKEA HR & Management (program 1996 till 97)
LOGIC method - a project steering methodology (1995)
Projektledarutbildning (Några tillfällen mellan 1991 och 1995)

STUDIERESULTAT

Högsta betyg i alla kurser på MBA programmet ([länk till kursutdrag](#))
Tog civilingenjörsexamen bland de fem första i årskullen
Stipendium. Högsta avgångsbetyg i Malmö
Utmärkelse. Femte högsta avgångsbetyg från High School i Bakersfield, USA ([betyg](#))

SOCIALA NÄTVERK

Colloquy high IQ Society (www.colloquysociety.org) ([länk till intyg](#))
Marknadsföreningen (www.mih.m.se)
Travellers Club (www.travellers.se)

OMDÖMME

LinkedIn (<http://se.linkedin.com/in/stromolsen>)

PRESENTATION

<http://www.slideshare.net/SverreStromOlsen/meet-sverre-strmolsen>

SPRÅK

Flytande svenska och engelska.
Grundläggande tyska och norska.

ÅLDER

Född 1967 i Malmö

CIVILSTÅND

Gift med 2 barn + 2 bonusbarn

INTRESSEN

Familj & vänner, skidåkning, vindsurfing, natur & hav, resor

PERSONLIG PROFIL

Psychological Type Indicator ([PTI](#))
Dominant type: ENFP
Management Team Roles Indicator ([MTR-i](#))
Highest Team Role: Explorer
Second Highest Team Role: Sculptor
3rd: Coach, 4th: Conductor