

Curriculum Vitae

Stefan Hurtig 1954-03-01

EGEN VERKSAMHET INOM HURTIG-BIZ AB

2013 Juli – Head of MSIP Contract Management på Ericsson.

Har deltagit i uppbyggnaden av en ny insourcing-enhet inom Ericsson. Uppgiften är att vara Ericssons interna leverantör av applikationsdrift och utveckling i konkurrens med IBM och TCS. Leveransenheterna är främst belägna i Indien och Rumänien. Vår ledningsgrupp, som kallas MSIP, har lett och samordnat leveransenheterna med Ericsson interna IT som kund. Leveransen har expanderat från cirka 40 personer i juli 2013 till över 300 idag. Många av Ericssons vitala Programvaror har tilldelats vår enhet. Min roll som kontraktschef har varit att offerera våra erbjudanden till ITTE, förhandla våra leveransavtal mellan leveransenheten och MSIP samt mellan MSIP och kund ITTE. Jag har också varit ansvarig för månadsbokslut och fakturering samt ekonomisk uppföljning. Jag har haft ett omfattande samarbete i laget med Indien, Rumänien, Tyskland, Polen och Kanada. Vårt team är verkligen globalt.

OMRÅDE OCH ARBETSGIVARE

2012 – 2013 Försäljningschef hos Empir AB

Jag hade rollen som försäljningschef och ansvarig för befintliga kunder samt genomförande av nykundsbearbetning inom offentlig sektor, industri och e-handel. Med ett team på 6 personer utvecklade jag företagets marknads- och försäljningsplan. Min roll var att samordna arbetet med att öka våra marknadsandelar i västra Sverige. De lösningar som erbjöds är MES-system, applikationsdrift och mobila lösningar för industrin, webb- och intra/extranet-lösningar för offentlig sektor och integrering av e-handelslösningar för medelstora bolag.

2009-2011 Storkundsansvarig, Fujitsu

Storkundsansvarig i Fujitsu svenska organisationen, efter förvärvet av Mandator, med ansvar för viktiga konton som Ericsson, SKF, AB Volvo och Stena. I min roll som kundansvarig för Ericsson genomförde jag och samordnade vårt arbete för Ericsson i FoU-området med en omsättning på ca 70 MSEK. Jag hade också ansvar för att öka vår närvaro på Ericsson med förhandlingar med ledningen för Global Services, Nätverk och Multimedia. Detta arbete sker i samarbete med Fujitsu Nordic and Global teamet. Jag representerade också Fujitsu inom området telematik där Fujitsu har ca 5000 anställda i Asien. Med Fujitsus stora affärsområde Outsourcing hade jag en hel del internationellt samarbete. Detta gav mig ett personligt nätverk och jag samarbetade inom Fujitsu och även med våra europeiska kunder, Asien och Sydamerika, men även till viss del Afrika. Jag gjorde Kund- och strategiska tillväxtplaner samt kontraktsförhandlingar med Ericsson i första hand på en global nivå.

2005-2008 Marknads- och säljchef på Mandator Väst

Mitt huvudsakliga engagemang var att öka omsättningen inom nya affärsområden och för nya kunder. I min roll som försäljningschef var jag också en del av ledningsgruppen i Göteborg. Jag hade ansvar för ca 7 personer. Under denna period hade jag också en internationell roll att skapa relationer med fordonsindustrin i Europa samt USA avseende validering och konfigurationslösningar för fordonsindustrin. Engagemanget ledde mig att skapa nära förbindelser med VW och BMW samt Continental. Vi blev inbjudna att delta i ett EU-sponsrat projekt med säkerhet för telematiklösningar

samt ett projekt med prognosmodeller för bygga konfigurerade produkter på beställning. Aktiviteten avseende telematik också lett mig att ha en ganska intensiv kommunikation med Wireless Car. Wireless Car var kund hos Mandator som kontrakterat sitt datacenter till Mandator fram till dess Volvo IT tog över verksamheten.

Vi byggde också en betydande konsultverksamhet inom Göteborgs stad samt på Ericsson. Ett specialområde var konsulttjänster baserade på IBMs programvaruutbud

2001-2005 Key Account Manager och Business Development Manager på Danaher Motion

Med ca 95% av försäljningen utanför Sverige innebar detta uppdrag ett globalt arbete. Jag tillbringade upp till 100 dagar per år på resande fot. Mina Key Account-kunder var baserade i Sydkorea, Tyskland, Portugal och USA. Vår produktportfölj var lösningar för lasernavigering och trafikledningssystem för automatiskt styrda fordon. Företaget har cirka 40% av världsmarknaden på detta område. Som Business Development Manager skapade jag i huvudsak två affärsområden att växa inom. Ett var att intensifiera våra marknadsaktiviteter i USA och det andra var att engagera oss i området för automatiserade containerhamnar. Kick-off för det första området gjordes med ett kundevent tillsammans med ABB Robotics i Milwaukee. Detta skapade ett stort intresse och gav mig möjligheten att starta ett medlemskap med den amerikanska MHIA organisationen (materialhanteringsindustrin i Amerika). Jag var en del av gruppen som hanterade automatiserad materialhantering och gruppen för automatiskt styrda fordon. Jag täckte de flesta geografiska områden i USA med fokus på företag som levererade utrustning för produktion.

För automatiserade container-hamnar gjordes en stor affärsanalys och plan, den inkluderade besök på de flesta större containerhamnar i Europa samt utvalda hamnar i Asien som Hong-Kong och Singapore. I USA deltog jag i aktiviteter för US Marine som sponsrades av MHIA.

1998-2000 Frilanskonsult (HiG Consult) främst kopplad till marknadsföringsaktiviteter.

Jag hittade vägar för företag i Danmark för att etablera sig på den svenska marknaden. Vidare marknadsförde jag en mekanisk tillverkare att inrätta en konsultverksamhet inom CAD. Jag kontrakterades dessutom av Sektionen för teknik, Högskolan i Jönköping, i ett program för att utveckla små och medelstora företag att satsa på mer komplexa produkter och på att utbilda sin personal.

1996-1997 VD för Baumer Ident AB.

Det svenska företaget hade tre huvudsakliga affärsområden. Vi utvecklade och tillverkade CCD-kameror för långdistansläsning av strekkoder samt mikrovågsbaserade eskortminnen för fordonsindustrin, huvudsakligen för lackeringslinier. Våra kunder inom dessa segment låg främst i Tyskland och Italien, men även i Japan. Det tredje affärsområdet var att inrätta en svensk säljorganisation för Baumer Technology's produktområden inom sensorteknik och olika former av kontrollsystem.

1994-1995 Affärsområdeschef på Swisslog. Konsulttjänster inom materialhantering

Efter sammanslagning av Digitron AB och BT Systems AB skapades det ett affärsområde som på ett tidigt stadium skulle kunna hjälpa Swisslog's kunder med utredningar och studier avseende helautomatiska materialhanteringssystem. Jag hade marknadsansvar för verksamheten samt en stab på 8 experter som arbetade med konsultverksamhet inom området för automatiserad materialhantering. Vi arbetade som lösningsleverantör i syfte att ge effektiva lösningar som skulle

kunna levereras av Swisslog. Våra kunder var spridda över de nordiska länderna, men även i viss mån i Tyskland, Schweiz och Storbritannien.

1982-1993 Projektledare samt Projekt- och eftermarknadschef på Digitron AB.

Digitron AB var ett dotterbolag till det schweiziska bolaget Digitron AG. Vi levererade automatiserade materialhanteringslösningar till de nordiska länderna. Vi erbjöd projektansvar, systemdesign samt programvarudesign och leverans. Några kunder som vi gjorde stora installationer för var Volvo, Saab, IBM, Scania, Lego etc. Min roll var projektledarens med ett chefsansvar för vår projektgrupp samt eftermarknadsverksamheten, från personal till försäljning. Jag var medlem i företagets ledningsgrupp samt under de sista 4 åren var jag även företagets Vice VD. I dagens pengavärde var våra större projekt i storleksordningen 100 till 300 miljoner SEK per projekt.

1979-1982 Konsult på Elprocess AB

Mina huvudsakliga arbetsuppgifter var elektronik design samt mjukvarudesign och utveckling.

Utbildning:

1974-1979 Civilingenjör, elektroteknik vid Chalmers tekniska högskola ett år av militärtjänst

1970-1974 Gymnasieingenjör, Elkraftteknik

Under åren har jag deltagit i ett stort antal kurser i management, teamwork, försäljning och projektledning.