



CV Anders Wistemar

Studier, anställningar mm i kronologisk ordning.

- 1977 - 1986
Universitetsstudier Umeå + Uppsala, totalt 215 poäng.
Främst inom naturvetenskapliga området men även geografi och data.
Ämneslärarexamen (Ke, Bi, Ge) , Lärarhögskolan Umeå 1981.
Arbetat som ämneslärare i 4 år på olika skolor.
- 860811 – 891231
Anställd vid Tillquist Analys AB som försäljare av laboratorieinstrument.
Försäljning av vissa laboratorieinstrument från en Schweizisk leverantör till kunder i hela Sverige.
- 900101 – 921231
Anställd vid Skandinaviska Processinstrument AB som regionsansvarig exportsäljare.
SCANPRO tillverkade mikrovågsbaserade fuktmätare med instrument och applikationer främst för pappersindustrin.
Arbetet som ASM innebar ansvar för direktförsäljning i norra Sverige, samt via återförsäljare på några marknader i Europa och hela Asien.
Bolaget slogs i slutet av 1992 samman med Lorentzen & Wettre.
- 930101
Anställd vid Lorentzen & Wettre AB som regionsansvarig exportsäljare.
L&W säljer instrument för kvalitetskontroll och processoptimering till pappers- och massa-industrin. Arbetet som ASM innebar ansvar för ett antal marknader i Europa och Asien och att utveckla försäljning och [samarbete](#) med representanterna (agenter / distributörer) på dessa marknader.
- Från Mars-94
Försäljningschef vid Lorentzen & Wettre AB.
Ansvarig för direktförsäljningen till kunder i Sverige och Norge, samt all internationell försäljning via olika agenter och distributörer. Genom att utveckla säljkanalerna både kunskapsmässigt och organisatoriskt lyckades vi nästan tredubbla försäljningen på dessa marknader, främst genom tillväxt i Asien.
Ledning av en avdelning med 11 personer huvudsakligen Area Sales Managers.
- Under 95/96
Mercuri Internationals kurser: Utveckla din ledarroll samt Målstyrd säljledning steg 1-3.



CV Anders Wistemar

991115 - 060131

Anställd vid Megadoor AB som Verkställande Direktör. Megadoor konstruerar, tillverkar och säljer industriportar för krävande miljöer, samt mycket stora portar för skeppsvarv och flyghangarer. Arbetet som VD innebar mycket fokus på att utveckla marknadsarbetet och säljkanalerna, dessutom övergripande ansvar för inköp, konstruktion, produktion och installation/eftermarknad. Utvecklingen av samarbetet med säljbolagen inom Cardo/Crawford koncernen ledde till mera än fördubblade försäljningsvolymmer.

Vt-2006

Organisation & Ledarskap 10p, distanskurs Umeå Universitet.

061011

Anställd vid Oryx Simulations AB som marknadschef. Oryx tillverkar simulatorer för förarutbildning på tunga fordon. Arbetet innebar samordning av sälj och marknadsaktiviteter, med särskilt fokus på att utveckla affärerna med Komatsu Forest och Volvo CE.

2007-2010

Styrelseordförande, Alpina Klubben Skellefteå. AKS är en alpin tävlingsklubb. Klubben drivs ideellt och antalet aktiva åkare är ca 70 st. AKS äger och förvaltar sin egen anläggning, Klutmarks- backen.

080715

Anställd vid Skellefteå Kraft AB som försäljningschef. Ansvarig för elförsäljningen till både privat och företagsmarknaden, inklusive kundservice och energitjänster. Försäljningsorganisationen utvecklades mot tydligare ansvarsfördelning och bättre kundservice, vilket resulterade i ökat antal kunder både vad gäller företag och privat (+ ca 25.000 kunder under perioden).

120501

Övergått till arbete vid eget företag, Awance Affärsutveckling AB. Startat eget företag för att dela med mig av kunskaper och erfarenheter inom ledarskap, försäljning och exportutveckling.

Övrigt:

Jag är gift och har tvillingdöttrar födda 1997, bor i villa på Morö Backe, Skellefteå.

På vintern är jag gärna i slalombacken och på sommaren i stugan i Pengsjö.

Gillar att lära mig nya saker och läser gärna både fackböcker och skönlitteratur.

Har alltid varit lite mångsysslare och kan lägga till tex kryddhandlare och försrännare i CV.

Försöker hålla mig i form med badminton, simning och numera även att vara ute med hunden.