



## PÄR HANSSON

### \* REFERENSER/OMDÖMMEN

"Pär var inte bara engagerade och framgångsrik företagsledare utan även en innovatör, marknadsförare/säljare som alltid strävade för att uppfylla kundernas önskemål"

"Hans allmänna läggning och entreprenörsegenskaper gör honom också lämplig för ledande befattningar inom marknadsföring och försäljning"

"Hansson besitter också ett mycket sunt och insiktsfullt ekonomiskt tänkande"

"På våra säljmöten hade PH alltid god framåtanda och påminde dom andra säljarna om vikten av att företaget tjänade pengar"

"Hans skicklighet med kunder och tryckeri var enastående"

"Inte minst hans förmåga att skapa goda relationer till kunder har imponerat på alla inom företaget"

"Pär har även med sitt stora datakunskande deltagit i ett nytt utvecklingsprojekt tillsammans med xxx och ett Dansk It-företag"

\* Namn på referenser lämnas efter ÖK.

### ARBETSLIVSERFARENHET

---

#### 2012 – 2020 Strands Grafiska AB (8 år)

Som **säljare** jobbade jag uteslutande med att skapa nya kunder utifrån vår maskinpark och fokus låg på produkt och tjänsteutveckling. Drivande i att förfina både CRM-system och E-handel/logistiklösningar.

#### 2003 – 2012 E-Bingo AB, dotterbolag till Sandéns (9 år)

Som **VD och försäljningschef** förbättrade jag vårt återförsäljarnät och skapade flera nya affärsmöjligheter. Initierade utveckling av programvara som var unik för ex radiobingo. Engagerad i utveckling och driftsättande av helt ny produktionslinje. Styrelsearbete och personalansvar.

#### 1994 – 2003 Strålin & Persson (9 år)

Som **säljare** utvecklade jag flera lyckade projekt inom logistik och det bästa exemplet är den märkning av virke för avverkad skog som samtliga svenska skogsbolag än idag använder sig av, ett A5 ark i specialpapper, fokus låg på kostnad/funktion med helt nytt sätt att distribuera till lokala kontor (året jag slutade på företaget hade vi ca 75% av marknaden).

#### 1990 – 1994 Edsbyns Tryckeri AB (4 år)

Här började min resa som **säljare** av grafiska produkter och jag erbjöds jobb som säljare på villkoret att jag tog över ansvaret för ett område som tidigare hade två säljare (företaget hade svag ekonomi) jag lyckades väl både med befintliga och nya kunder, 1994 erbjöds jag som en av tre säljare (vi hade tio) att följa med när vi köptes upp 1994 av **Strålin & Persson AB**.

1988 – 1990 eget företag inom handel

1987 – 1988 Tuppsz Bil AB (bilförsäljare)

1977 – 1987 Nefab Plywoodemballage AB (i tillverkningen)

### SÄLJUTBILDNING

---

#### 1993 – 1994 Säljutbildning Medavo (kunder som Volvo mm)

Avslutsteknik och psykologi.

1+2 dagar med uppföljning 1+1 dagar

## **DIGITAL KOMPETENS**

---

Skapande och uppdatering av webbsidor (Dreamweaver).  
Bildredigering (Photoshop).  
Dokument kombinerade av text/bild (Illustrator).  
God förståelse för olika affärssystem (låg inlärningströskel).  
Hantering av CRM.  
Kundkontakter med stöd av program för nyhetsbrev mm.

Graden av kompetens ligger någonstans mellan lekman och professionell och har varit extremt användbar under hela mitt arbetsliv.

## **INSTÄLLNING TILL FÖRÄNDRINGAR**

---

Erfarenheterna från fyra konkurser, ett ackord och en rekonstruktion har bidragit till att se vikten i att kunna förändra en verksamhet med nya ögon och hela tiden se möjligheter.

Jag har jobbat i den grafiska branschen nästan hela mitt liv och det är en bransch som genomgått en snabb digitalisering med en överkapacitet och låg lönsamhet.

## **PROFIL**

Driven intraprenör som är lika engagerad som ägaren i det bolag jag har varit anställd.

Innovativ kund & tjänsteutvecklare  
Diplomatisk läggning  
Lagbyggare  
Entusiasmerande  
Lojal  
Empatisk  
Prestigelös  
Samvetsgrann

## **KONTAKT**

TELEFON:  
070-5569196

WEBBPLATS:  
[www.par-hansson.se](http://www.par-hansson.se)

E-POST:  
[info@par-hansson.se](mailto:info@par-hansson.se)