

CV Einar Undseth

PERSONLIGE DATA

Navn: Einar Undseth E-post: einar@freedomconsulting.no
Gateadresse: Folke Bernadottesvei 16B, 0862 Oslo Mobiltelefon: 047 91322791

PERSON- OG KOMPETANSEPROFIL

Jeg har 25 års erfaring fra å utvikle kompetansedrevne virksomheter, der mennesker, strategier og prosesser er avgjørende for vekst. Spisskompetanse innen merkevarebygging, CRM og prestasjonsledelse. Innehar en Master of Business & Marketing tittel og har i tillegg studert kommunikasjon i 4 år. Erfaringer fra ledelse av avdelinger, selskaper og prosjekter har gitt meg fokus og kompetanse på praktisk prestasjonsledelse, samhandling og teamutvikling. Jeg er både grunder og driver av prosjekter.

Mine grunnleggende verdier er: prestasjonsorientert, løsningsorientert, faglig nysgjerrig, entusiastisk og med høy etisk standard.

ARBEIDSERFARING

2002 – Daglig leder og Rådgiver i Freedom Consulting AS

Rådgiver innenfor kompetanseområdene strategi- og forretningsutvikling, markedsstrategi, merkevarebygging og salgsoplæring / trening og coaching av ledere og selgere. www.freedomconsulting.no

I denne perioden jobbet jeg blant andre jobbet med DnB, Bik Bok, Codan Forsikring, SpareBank1 Forsikring, Terra Forsikring, Falck Redning, TV3, Kvale Advokatfirma, Norges Boligbyggelag, Ringbo, Harting as, Kitron Gruppen, Kelin Kraft AS, Merkantildata, Visma og Yara Praxair. Av spesielt omfattende prosjekter vil jeg nevne:

Adm. direktør Perfect Home AS (1 år)

Ansvarlig for Perfect Home AS, Perfect Home AB og Perfect Home OY. Selskapets salgsresultat i 2012 var det beste gjennom 17 år, og antall forhandlere økte med 15%. Gjennom prestasjonsfokus og endring av bemanning er kulturen styrket.

SpareBank1 Gruppen – Prosjektleder SpareBank1 Skadeforsikring og SpareBank1 Liv og Pensjon (3 år)

Ansvar for salg av forsikring utenfor bankfilialene, via white labell partnerskap og nye brands. Ide-, utvikling og etablering (med salgsteam) av det nye forsikringskonseptet Frisk Forsikring – idrettens forsikring

Visma Solutions AS – Direktør for Salg, marked og Forretningsutvikling (3 år)

Ansvar for strategi- og forretningsutvikling, markedsstrategi, merkevarebygging via konsepter, salgansvaret for Prosjektavdelingen og ansvarlig for å drive integrasjonsprosessen knyttet til inntektsmålene

Scenario Professional (Hand ASA) – Salgsdirektør (2 år)

Ansvar for å utvikle- og stimulere 15 partnere (virksomheter) innen salg og utvikling av tre interne salgsteam.

1999 – 2002 Bates Rådgivning - Strategirådgiver

En av to grunderne i selskapet. Ansvar for oppbygging av strategi og forretningsutviklingsteamet og samtidig strategirådgiver for bla; Telenor Mobil, Merkantildata, Egmont Forlag, Avanse Fondsforvaltning, Kitron Gruppen etc.

- 1997 – 1999** **Bates Dialog XM - Assisterende direktør og konsulent**
Stedfortredende for daglig leder, ansvarlig for Telemarketingavdelingen (med 30 konsulenter) og konsulent for fem store kunder – innenfor CRM og digitale medier.
- 1995 – 1997** **Telenor Link AS – Markedsdirektør**
En av tre grundere som startet og bygget opp Telenor Link med utgangspunkt ”Elektroniske Markedsplasser” i Telenor. Salgs og markedsansvarlig med ansvar for fire avdelinger; kundeservice, produktavdeling, salgsavdeling, marketingavdeling (totalt 35 medarbeidere).
- 1994 – 1995** **TeleTorg-avdelingen i Televerket - Daglig leder og markedsjef**
Daglig leder for en avdeling med 15 personer, og ansvarlig for et inntektsbudsjett på årlig 420 mill kroner. TeleTorg –avdelingen ble videreført inn i Telenor Link AS.
- 1992 – 1994** **Ogilvy & Mather Direct (O&MD) – Seniorkonsulent**
O&MD var en del av WPP Group – verdens største kommunikasjonsshus innen CRM – relasjonsmarkedsføring. Arbeidet som rådgiver/konsulent innen CRM med ansvar for ”Salgsdrevne virksomheter” og ”Fjernhandel” i Norge.
- 1988 – 1992** **Firkløveren – Markedssjef og Daglig leder**
En del av det svenske konsernet International Master Publishers (IMP) – et verdensomspennende CRM selskap. Ansvarlig for det norske kontoret (kundeservice-, Telemarketing- og marketingenheten) med 21 medarbeidere. Overordnet ansvarlig for Telemarketing i konsernet i Norge, Sverige, Danmark og Finland
- 1987 – 1988** **Norsk Aksjeanalyse – Markedssjef**
Først ute med opsjonsanalyse – og salg av opsjonsanalyseverktøy i Norge

UTDANNELSE

- 1996 - 1997 Solstrandkandidat (AFF lederprogrammet)
1983 - 1987 Handelshøyskolen BI - Master of Business and Marketing

KURS

- 2005-2009 Kommunikolog. Sertifisert metakompetanse innen kommunikasjon og endring
2004 Sertifisert på DISC profilanalyse og Predictiv index
2003 Utdannet coach basert på GROW modellen

TILLITS- OG STYREVERV

- 2012 - Styremedlem God Bedre Best AS
2002-2004 Styremedlem Scenario Invest AS
2001 - SUN Capital AS
1994 - 1996 Styremedlem i Telecom Scandinavia AS
+ diverse andre styreverv.

SPRÅKKUNNSKAPER

Engelsk skriftlig og muntlig.

FRITIDSINTERESSER

Natur- og fjellliv. Fiske, rypejakt, fotturer, skigåing og off-piste på telemarkski.