CV

Håkan Forsström
Mobil: 070- 662 23 73
E-post: info@hf-progress.se

Arbetslivserfarenhet

1985-ff Ägare och verksamhetsgenomförare i bolaget HF Progress AB Jag delar med mig av kunskaper och personliga erfarenheter gällande affärsutveckling, internationalisering och medarbetarutveckling. Målgruppen är såväl företag som organisationer i Sverige. Jag skräddarsyr mina insatser utifrån kundens behov och arbetar med föredrag med målsättningen att skapa insikter och ge inspiration. Jag erbjuder även utbildningar med målsättningen att höja kunskap och starta affärsutvecklingsprocesser. Dessutom arbetar jag med coachning/vägledning där målsättningen är att starta organisatoriska och personliga tillväxtprocesser. Mina huvudsakliga ämnesområden är Affärsutveckling, Entreprenörskap, Marknadsföring, Personlig försäljning, Internationalisering, Personlig utveckling och Gruppsamverkan.

1986-2003 Huvudägare och VD i bolaget Arctic Kvartsit AB Jag startade och bildade bolaget 1986. Bolaget bedriver import, marknadsföring och försäljning av byggmaterial, huvudsakligen i natursten. Importen av natursten sker från Europa och Kina och jag reste mycket i dessa länder i leverantörskontakter. I arbetet med bolagets marknadsföring och försäljning reste jag i hela Sverige. Under några år representerade bolaget det finska prefabföretaget Rajaville OY på den svenska marknaden. Jag arbetade då med den strategiska marknadsföringen på den svenska marknaden och sålde in Rajavilles prefableveranser i norra Sverige. Många av de offentliga husen i Luleå, Skellefteå och även i Umeå är helhetsleveranser som ett resultat av detta arbete. I mitt arbete med bolaget ingick även att rekrytera bolagets personal och att leda och fördela arbetsuppgifterna. Bolaget hade som mest 5 st. anställda och omsatte som mest ca. 22 milj. Bolaget är i dag helt och hållet personalägt.

1983-1985 Marknadschef hos Kryotherm AB i Piteå. Företaget utvecklar, tillverkan, marknadsför och säljer kommersiella värmepumpar och värmeåtervinningsaggregat. Jag var ansvarig för bolagets marknadsföring och försäljning i Sverige, Norge och Finland och reste i dessa länder. Under ett år av min anställning hade bolaget ingen

VD. Denna befattnings arbetsuppgifter delades mellan mig och 3 st. övriga ledningsgruppspersoner. Dessa arbetsuppgifter gav mig en djup insikt och kunskap om ett litet/medelstort företags funktioner inom inköp, planering, produktion, service, ekonomi, försäljning, personalpolitik, organisation och ledning.

1972-1983 Marknadsansvarig exportsäljare hos Alimak AB, Skellefteå Företaget utvecklar, tillverkar och marknadsför bygghissar och andra byggmaskiner. Merparten av företagets omsättning var på den internationella marknaden. Som mest hade företaget ca 600 st. anställda under mitten av 80-talet. Mitt arbetsområde var först Mellan Östern, sedan Sydeuropa och under de sista åren Asien inklusive Mellanöstern. I mitt arbete ingick att arbeta med direktförsäljning i statshandelsländer, att i övriga länder upprätta och underhålla ett nationellt återförsäljarnät, att leda och utveckla arbete i regionala egna sälj och servicebolag samt att upprätta licenstillverkning i vissa länder. Arbetet innehöll reslultatansvar med egen budget för respektive marknadsområde. Tjänsten innefattande ett omfattande resande ute i fält.

Utbildning

1971-1972 Militärtjänstgöring som sjukvårdsunderbefäl hos T3 Sollefteå Värnpliktsårat gav mig en gedigen grundutbildning i sjukvård med bl.a. 3 månaders utbildning på civilt lasarett i Örnsköldsvik. Tjänstgöringen gav mig även erfarenhet i att leda och fördela arbetet med manskap.

1967-1971 Maskinteknisk utbildning Balderskolan Skellefteå Utbildningen gav mig en examen som maskinteknisk ingenjör.

1966-1967 Anställd som verkstadsarbetare Anställd hos Tranåsverken som svarvare vid automatsvarv och supportsvarv.

1964-1966 Verkstadsmekanisk yrkesskola Utbildningen gav mig grunderna i verkstadsmekanisk tillverkning med inriktning på svetsning, svarvning, fräsning och finmekaniskt arbete.

Kurser

Av signifikans och av värde för mig och för andra, vill jag lyfta fram min utbildning under 2003-2004 som dipl. Body Sense terapeut, www.bodysense.nu Detta är en metod där man som terapeut hjälper klienten att höja sin egen kroppsmedvetenhet och på så sätt arbeta med sin egen personliga utveckling både kroppsligt, mentalt och andligt.

Personligt. Jag är född i svenskbygderna i Finland år 1947, gift sedan mer än 30 år tillbaka och har 3 vuxna barn. Min fritid ägnar jag åt att bygga och snickra på vår Västerbottensgård i en by utanför vackra Bygdsiljum. Jag tycker om att vara ute i skog och mark. Min stora tillfredsställelse hittar jag i att få vara med i sammanhang och medverkan där människor växer i mognad och inre styrka.