

PROFIL – KETIL HEGGEM – SPARRINGSPARTNER OG RÅDGIVER

Navn: Heggem, Ketil
Adresse: Tyrihansveien 13, N-1388 Borgen, Norge
Tlf./e-mail: Mobil +47 957 82 007 / e-mail ketil@boostconsulting.no
Alder: 48 år (1965)
Statsborgerskap: Norsk



Hvorfor engasjere meg som rådgiver?

Ved å engasjere meg får du ikke bare en rådgiver som er faglig dyktig, du får også en som er flink med mennesker og skaper energi i så vel personlige samtaler som grupper. Jeg er svært tilpasningsdyktig, og forstår viktigheten av å justere min adferd og handling til omgivelser og situasjon. Det gjør meg god til å bidra til å få det beste ut av mennesker og muligheter. Da jeg spurte en tidligere sjef av meg hvorfor engasjere meg som rådgiver, svarte han: «Ketil, fordi du stiller gode spørsmål, du evner å lytte, og du er klok». Dette er helt fundamentale ferdigheter for å kunne være en dyktig rådgiver og konsulent, og gjør at jeg har gode forutsetninger for å bidra til å skape god utvikling og bedre resultater hos mine kunder.

Kompetanse og personlig profil

Allsidig bred forretningsmessig lederkompetanse gjennom over 25 år. Særlig spisskompetanse relatert til salg, herunder markedsføring, markedskommunikasjon, salg, salgsledelse, og forretningsutvikling. Basert på min personlighet, kompetanse og erfaring kan jeg bistå med strukturert forbedrings- og endringsarbeid for personer, grupper og organisasjoner innenfor en rekke ulike områder. Eksempler:

- Interim oppdrag innenfor salg, forretningsutvikling, salgsledelse og ledelse
- Coaching, samtale- og sparringpartner for utvikling av personer og grupper
- Bistå som fasilitator for strukturert gjennomføring av viktige møter (egne ressurser fokusere helt på bidrag i møtet)
- Bedriftsstrategi, ledelse, forretning- og organisasjonsutvikling
- Ledelses- og personutvikling, personalledelse og rekruttering
- Styreverv og styrearbeid

For de som kjenner Myers-Briggs metode, så har jeg en ENFJ profil. En ENFJ person beskrives som varm, empatisk, forståelsesfull, og ansvarlig. Svært innstilt på følelser, behov og motivasjon av andre. Finner potensial i alle, ønsker å hjelpe andre å oppfylle sitt potensial. Kan fungere som katalysator for individuell og kollektiv vekst. Lojal, lydhør for ros og kritikk. Omgjengelig, tilrettelegger for andre i en gruppe, og gir inspirerende lederskap. Se <http://www.personalitypage.com/ENFJ.html>

Se side 2 for eksempler på roller og prosjekter jeg har arbeidet med, samt resultater fra disse. Referanser på forespørsel.

Overblikk over Ketil Heggem og bakgrunn

Over 25 års erfaring som leder, selger og forretningsutvikler med bred bakgrunn og erfaring fra ulike bransjer og miljøer. Jobbet i både små, middels og store organisasjoner. Arbeidet innen direkte og indirekte salg, både av produkter og tjenester. Sterkt tillitsvekkende og selgende personlighet, med en god historisk track record. Anerkjent for gode lederegenskaper, inkludert sterke strategiske og analytiske evner. Kreativ, strukturert, og meget løsnings- og resultatorientert. Kommuniserer godt, både i en til en, og en til mange situasjoner i det offentlige rom. Positivt livssyn, godt humør og masser av energi. Oppnår raskt gode relasjoner til kolleger, kunder og øvrige forretningsforbindelser. Innehatt en rekke stillinger med engelsk som arbeidsspråk.

Verv og styreverv

Jeg har hatt, og har, ulike verv innenfor næringsliv, skole og idrett. Eksempler er Styreleder Borgensskog Barnehage, FAU leder og Brukerrådsleder Rønningen Barneskole, Fotballtrener for flere ulike barnelag, Styreleder Nutestul Vel, Styreverv i Norsk Legesenter AS og Digital Imaging Systems AS. Leder av Junior/Elite gruppa i Asker Golfklubb, Styremedlem Asker Golfklubb.

Yrkeserfaring

- Obton Norge AS. Daglig leder. Oppstart av norsk datterselskap av dansk mor innen sektoren finansielle investeringer for privatpersoner, med fokus på fornybar energi og solenergi spesielt. Meget liten organisasjon
- Orange Business Services/France Telecom. Salgsdirektør Norden. Verdens største leverandør av datakommunikasjonsløsninger til multinasjonale organisasjoner. Meget stor organisasjon, basert på samarbeid i matrise struktur og internasjonalt geografisk virtuelt spredde team i Norden, Europa og globalt.
- ErgoGroup (nå EVRY). Senior KAM og salgssjef for IT-driftstjenester mot privat sektor segment Handel & Industri. Deltok i ulike prosjekter, inkludert integrering av oppkjøpte selskaper. Stor organisasjon
- TeleComputing ASA. Client Executive og salgssjef. Pioneer og misjonær innenfor IT-outsourcing basert på sentraliserte IT driftstjenester fra Windows servere (ASP/sky-tjenester). Mellomstor organisasjon
- Betech Data. Salgssjef og daglig leder. Indirekte og direkte salg. Misjonerte blant annet «digital printing/print on-demand» inn i de grafiske miljøene i Norge. Mellomstor organisasjon.
- CalComp Norge AS. Forhandlerkonsulent, indirekte salg via forhandlerkanaler. Liten organisasjon,
- Geodata AS. Tekniker. Vedlikehold og reparasjon av teknisk utstyr, samt noe salg. Liten organisasjon
- Forsvaret, Fagbefal. Teknisk befalsutdannelse med etterfølgende 3-årig plikttjeneste. Inkluderte også en periode med FN tjeneste i Libanon, med daglig arbeid i internasjonalt multikulturelt miljø. Stor organisasjon

Utdannelse

Grunnutdanning fra Forsvaret. Senere etterutdanning fra Bedriftsøkonomisk Institutt (BI) innenfor markedsføringsledelse, økonomi, strategisk ledelse, personalutvikling, organisasjonsutvikling og styrearbeid. I tillegg gjennomført en rekke lederutviklingskurs i regi av ulike arbeidsgivere.

PROFIL – KETIL HEGGEM – SPARRINGSPARTNER OG RÅDGIVER

Et lite utvalg av roller og prosjekter Ketil Heggem har vært involvert i med kortfattet beskrivelse og oppnådde resultater.

Coaching fra teknisk leder til meget suksessfull selger

Fra: Orange Business Services, Nordisk salgsdirektør

Aktivitet. Konvertering og coaching av en teknisk leder uten selgererfaring inn i salgsrollen

Bidrag. Skapt forståelse for kritiske suksess faktorer som selger. De beste selgerne stiller gode spørsmål og lytter mer enn de prater. Viktigheten av forskjellen mellom påstått verdi og akseptert verdi.. Salg er å fylle behov, ikke en skrytekonkurranse

Resultat. Nordens beste selger påfølgende år. Siden gjort signifikant overperformance i forhold til personlig salgsbudsjett. Også oppnådd betydelig gjennomslag i nye tjeneste områder.

Oppkjøp og integrasjon av virksomhet

Fra: ErgoGroup (nå Evry), som salgssjef driftstjenester.

Aktivitet. Bistand under integrasjon av oppkjøpt virksomhet fra Ementor og IFS

Bidrag. ErgoGroup kjøpte opp IT-drift enheten til Ementor og senere også ASP selskapet til ERP leverandøren IFS. Mitt bidrag var tilretteleggelse for integrasjon i ErgoGroup av salgsmiljøene til begge de oppkjøpte selskaper. I tillegg også lage dokumentasjon av oppkjøpte kunder til briefing for ErgoGroup konsernsjef.

Resultat. Vellykket integrasjon av de ansatte og uten tap av overtatte driftsavtaler

Kurs for virksomhet i salg av verdibaserte tjenester

Fra: Som uavhengig konsulent

Aktivitet. Lage og holde kurs i salg av tjenester og håndtere innvendinger fra mulige kunder

Bidrag. Gjennomførte målrettet salgskurs for HMS avdelingen i Norsk Legesenter AS med fokus på å selge kundenytte av HMS tjenester til målgruppen. Da HMS tjenester ikke er pålagte for bedrifter var det viktig å finne teknikker for å skape «angår oss» følelse hos målgruppen. Jobbet oss gjennom de mest vanlige innvendinger og hvordan håndtere disse effektivt.

Resultat. Avdelingens ansatte ble mye tryggere i sin kunde kommunikasjon og salget økte betydelig over de neste måneder.

Skapt marked for nye ideer og løsninger

Fra: Betech Data, ledelse

Aktivitet. Skape og utvikle et marked for Digital Printing innenfor grafisk bransje.

Bidrag. Gjennom personlige møter og presentasjoner i det offentlige rom skapte jeg en forståelse for at den grafiske verden ville bli digital. En viktig suksessfaktor var å visualisere for bransjen at dette ikke bare var en trussel, men også innebar nye forretningsmuligheter for de som torde å satse på ny teknologi og kompetanse.

Resultat. Stort gjennomslag i grafisk bransje, både innenfor korrektur, prøvetrykk og digital fargeproduksjon i små og store formater

Bidrag i strategiprosess i nordisk ledergruppe

Fra: Orange Business Services, Nordisk salgsdirektør

Aktivitet. Deltakelse og bidrag i nordisk ledergruppes prosess med å lage ny nordisk strategi.

Bidrag. Aktiv deltakelse og bidragende for å drive prosessen frem mot sluttresultat. Strategi modellen som et verktøy for strukturert tilnærming og gjennomføring. Aktiv med å utfordre tverrfaglige historiske sannheter for å sikre fornying og fundament for utvikling og vekst.

Resultat. En ny Nordisk tilpasset strategiplan som støttet opp under Oranges globale mål og strategier. Planen fungerer godt og har bidratt til å gi god vekst og gode resultater.

Vinne nye kunder og skape økt salg gjennom utvikling

Fra: Orange Business Services, Business Development Manager

Aktivitet. Etter nyansettelse. Analysere en nå-situasjon for å legge en plan for å skape ny vekst etter fem år uten nye kunder

Bidrag. Analysere og definere de unike konkurransefortrinn, for så å implementere disse i salgsstrategi. Re-definere målgruppe som matchet konkurransefortrinnene. Utvikle og implementere plan for strukturert tilnærming.

Resultat. Signerte en serie viktige nye kunder, hvor 11 mill. USD kontrakt med IBM/Yara International «mot alle odds» som den største. Matching av kunde behov med unike fortrinn var utslagsgivende..

PROFIL – KETIL HEGGEM – SPARRINGSPARTNER OG RÅDGIVER

Et utvalg av referanse uttalelser om Ketil Heggem og hans arbeid

Ketil var en av mine viktigste ledergruppe personer. Han hadde en nøkkelrolle i de gode resultater vi presterte i perioden, som var de beste i Orange Business Services Nordens historie. Dette ville ikke vært mulig uten dedikasjonen fra Ketil og hans team. Ketil har demonstrert god forståelse for markedet og kundenes forretning. Han har gitt retning, ledet og støttet sitt salgsteam under krevende rammebetingelser. I tillegg har han operert og mestret den komplekse matrisestrukturen globale selskaper har. Jeg kan trygt anbefale Ketil til lignende lederoppgaver.

Av Stefan Reijonen, Managing Director, Orange Business Services Nordics

Ketil er så mye mer enn en sjef, han er også en leder. Ketil har meget gode menneskelige lederegenskaper og er uten tvil den beste coachen og mentoren jeg har hatt gleden av å rapportere til. Hans konstruktive tilbakemeldinger skaper refleksjoner og er svært konstruktiv. Jeg verdsetter Ketils hengivne og pragmatiske tilnærming.

Av Trygve Wettestad, Strategic Account Director, Orange Business Services

Ketil har rapportert til undertegnede som Senior Key Account Manager og Salgssjef Handel og Industri. Han har fremstått som en naturlig leder og har skjøttet sine oppgaver på en utmerket måte, også hva gjelder utfasing og innfasing av nye medarbeidere. Jeg har også benyttet Ketil til strategi arbeide utenfor hans ansvarsområde, blant annet i forbindelse med oppkjøp, interne endringsprosesser og organisasjonsendringer. Han har utført dette arbeidet meget tilfredsstillende. Ketil er en positiv person med stor arbeidskapasitet og høy integritet. Han arbeidet godt i team og er løsningsorientert. Ketil fremstår som en god og reflektert leder, som hadde fokus mot kunder, medarbeidere og økonomi.

Av Karl Morten Busk, Salgs- og markedsdirektør, ErgoGroup IKT Driftstjenester

Jeg har hatt gleden av å jobbe med Ketil i 6 år, og rapporterte direkte til Ketil i de siste 2. Ketil er en svært salgs og løsningsorientert leder som alltid klarer å sette sammen selskaps og kundens nytte til ett. Hans evne på dette området er for meg uslåelig så langt. Ketil er nysgjerrig av natur og søker alltid nye måter å utvikle kunder og teamet hans. Jeg gir Ketil mine beste anbefalinger.

Av Svein Rasch, Account General Manager, Orange Business Services

Ketil har gjennom de årene han har arbeidet som Client Executive og salgssjef New Business i selskapet vist stor dyktighet, og raskt tilegnet seg den kompetansen som har vært nødvendig for å gjennomføre gode salgsprosesser med et vellykket resultat. Han har også gjennom sin væremåte og positive holdninger raskt etablert tillit hos nye kunder, så vel som sine kolleger i selskapet. Når det gjelder personlige egenskaper kan nevnes, stort pågangsmot og innsatsvilje, resultatorientert, kreativ og entusiastisk.

Av Thomas Chr Holter, Salgsdirektør, TeleComputing Norway

Jeg rapporterte til Ketil når han var salgssjef, Norden og Baltikum på Orange Business Services. Ketil demonstrerte masse energi, pågangsmot, fokus, og meget god personal håndtering. Selv når vi hadde tøffe utfordringer og krevende kundesituasjoner beholdt han sitt gode humør og håndterte det med et smil. Ketil var ekstremt motiverende, og jeg likte godt å jobbe med ham. Han var høyt verdsatt av kolleger og eksterne forbindelser, som både kompetent og etterrettelig.

Av Betina Lundsberg, Account Director, Orange Business Services

Ketil er en fremragende selger på Executive nivå. Han er veldig engasjert i alle henseende. I alle deler av sitt arbeid er han fokusert og grundig. Våre kunder likte å jobbe med Ketil, og hans forståelse for kundenes behov var enestående. Han har en positiv personlighet, og folk virkelig liker Ketil som person.

Av Tom Erik Wang, Client Executive, TeleComputing Norway