

# ÄR VI EN BRA MATCH?

Denna sida är utformad för att hjälpa dig att avgöra om Peter Paumgardhen Interim Management överensstämmer med ditt företags behov av en kommersiell interimslösning. Dess syfte är att underlätta en preliminär skrivbordsundersökning för att avgöra om vi är rätt match innan du kontaktar mig. Nedan hittar du en kortfattad sammanfattning av min tjänsteerbjudandeprofil, kategoriserad efter Utmaningar, Roller, Kompetenser, Sektorer och Affärsmodeller.



## UTMANING

Du kan stå inför någon av dessa affärsutmaningar:

- Föräldraledighet
- Övrigt uppsägning
- Avsked av bristfällig chef
- Proaktiv hantering och vändning av ekonomiska nedgångar
- Förändringsprojekt
- Ny produkt eller tjänst
- Due diligence
- Förberedelse för företagssammanslagning eller förvärv
- Skala upp
- Ökad arbetsbelastning
- Viktiga initiativ



## ROLL

Interimuppdraget kan refereras till med någon av följande titlar:

- VD
- CEO
- Managing Director
- General Manager
- Country Manager
- Affärsområdeschef
- Kommersiell chef
- Försäljningschef
- Head of Sales
- COO
- Marknadschef
- Head of Marketing
- Projektansvarig



## KOMPETENSER

Viktiga kompetenser som identifierats för framgångsrikt slutförande av interimuppdraget kan inkludera:

- Kommersiellt ledarskap
- Omstrukturering
- Turnaround
- Lönsamhet
- Tillväxt
- Affärsutveckling
- Introduktion av ny produkt
- Lansering av nya tjänster
- Försäljning
- CRM
- Marknadsföring
- Internationell verksamhet
- Strategi
- Högpresterande team
- Digital transformation



## SEKTOR

Om erfarenhet från en specifik sektor är avgörande kan du leta efter någon med erfarenhet från någon av följande sektorer:

- Konsumentnära
- Snabbväxande konsumentvaror (FMCG)
- Media
- Underhållning
- Kanalöverskridande (Omnichannel)
- E-handel
- Fysiska butiker
- Investerarrelationer (IR)
- Teknik och innovation
- Hälsoprodukter för konsumenter
- Detaljhandel (Retail)



## AFFÄRSMODELL

Om specifik erfarenhet av affärsmodeller krävs kan du vara intresserad av någon med expertis inom:

- B2B (Business-to-Business)
- B2B2C (Business-to-Business-to-Consumer)
- Direkt till konsument (D2C)
- Prenumerationsmodeller
- Marknadsplats
- Partihandel
- Ledning av butikskedjor
- Joint ventures
- Licensavtal