

Curriculum Vitae

(English version on the home page under "Documents")

Roland Avango (tidigare Lindberg)

Ålgvägen 6

152 54 Södertälje

Tel. 08 - 550 940 83

Mobiltel. 0766 164 410

Privat epost: roland.avango@glocalnet.net

Hemsida: <https://sites.google.com/site/avangoviksberg/>

LinkedIn: <http://www.linkedin.com/pub/roland-avango/0/419/a25>



Kort presentation

Min karriär har varit framgångsrik, omväxlande och lärorik. Efter nästan 10 år som konstruktör av industrielektronik gick jag vidare till försäljning, marknadsföring, affärsutveckling och produktansvar inom elektronik och IT, sedan 1992 internationellt. Jag har byggt distribution och förhandlat med kunder och leverantörer över hela världen, från lokala återförsäljare upp till bolagsstyrelser och regeringsnivå. Oftast har jag haft självständiga roller där jag själv styr mitt arbete mot överenskomna mål, men jag är ändå en lagspelare med en prestigelös och öppen attityd.

Mina styrkor är mitt proaktiva arbetssätt, min mångsidighet, kreativitet och tekniska kunskap kombinerat med min förmåga att utveckla effektiva affärskanaler och långsiktigt goda relationer med kunder, leverantörer och kollegor. Utmaningar och frihet att driva utvecklingen mot överenskomna mål är de drivkrafter som triggat min entusiasm och kreativitet. Mitt ledarskap karaktäriseras av frihet under ansvar, ständig utveckling, inspiration och uppmuntran.

Jag har rest mycket internationellt med min laptop som portabelt kontor, och skapat och framfört presentationer i både små och stora församlingar. Vid sidan om mina officiella roller har jag också ofta fått ta hand om andra akuta problem och uppgifter, ibland under mycket påfrestande förhållanden.

Tidigare anställningar

2002-2010 Dicom Plc / Kofax Plc* (Världsledande leverantör av intelligenta datafångstlösningar)

- Business Development Manager EMEA (2002-2006)

Initialt var min primära uppgift i Dicom att assistera vid uppbygganden av ett centrallager för Europa beläget i Tyskland med logistikfunktion i Schweiz, där jag skötte avtalsförhandlingarna med internationella leverantörer såsom Fujitsu, Kodak, Bell&Howell, Canon, Panasonic, m fl. De flesta av dessa hade inte en harmoniserad försäljningsstrategi för Europa varför detta krävde mycket arbete med samordning över gränserna. Därefter förblev jag huvudkontakten mellan leverantörer världen över och Dicoms dotterbolag i Europa, Mellanöstern och Afrika, i alla centrala ärenden såsom avtalsförhandlingar, lagerhållning, prognoser, kampanjer, teknisk support, serviceärenden, mm. I mina vidare uppgifter ingick också produktion av material för central marknadsföring och säljsupport, insamling, sammanställning och presentation av marknadsinformation och resultat, skapande och uppdatering av hemsidor och interna databaser, samt organisation av leverantörmöten och utbildningar. Jag fick också ofta i uppdrag att reda ut lokala problem rörande t ex EU-direktiv, återvinning, kampanjfrågor, skattefrågor, m m.

- Product Manager Information Capture Hardware EMEA (2006-2010)

När Dicom växte blev rollerna mer specifika och min titel ändrades 2006 till Product Manager Information Capture Hardware vilket bättre beskrev mina huvudsakliga uppgifter.

Genom många nära kontakter och utmärkta relationer med leverantörer och dotterbolag medverkade jag under min tid i företaget aktivt till försäljningsökningen. Till exempel växte skannerförsäljningen från 12.000 till 46.000+ enheter 2008, med ett marknadsvärde på cirka 90 Mill EUR exkl. VAT.

**Företagsfakta Dicom/Kofax räkenskapsåret 2008: Dicom bytte namn till Kofax. Försäljning 170 Mill GBP, 276% försäljningsökning på 10 år, 1100 anställda i 33 länder och återförsäljare i 60 länder.*

Kofax delades våren 2011 i två bolag, Kofax (www.kofax.com) med mjukvaruutveckling och försäljning, och Dicom (www.dicom.com) med distribution av hård- och mjukvara i Europa, Mellanöstern och Afrika.

1992-2002 Fujitsu Nordic AB* (Dotterbolag till Fujitsu Ltd, Japan.)

- Area Sales Manager (1992-1993), OEM & Key Account Manager (1992-1996)

Som Area Sales Manager för dataprodukt var jag ansvarig för distributörer, OEM- och nyckelkunder i territoriet. Under 1992 startade jag upp distributionen i Baltstaterna som då frigjort sig från Sovjetunionen.

- Sales Manager Scanner Products (1993-2002), Sales Manager Printer Products (2000-2002)

1993 blev jag försäljnings- och marknadsföringsansvarig för Fujitsus höghastighets dokumentskannrar och byggde därefter upp distributionsnätet resulterande i en genomsnittlig årlig växt på 24% till 53 Mill SEK år 2001 med unik vinstmarginal och cirka 70% marknadsandel. Framgången medförde att jag fick ta över ansvaret för andra produkter såsom skrivare, biometrisk säkerhetsutrustning, databandspelare, jukeboxar för optisk lagringsmedia, m m. Förutom detta var jag var också produktansvarig, chef över teknisk support för skannrar och skrivare, och involverad i de flesta frågorna rörande företagets verksamhet.

**Företagsfakta Fujitsu Nordic räkenskapsåret 2001: Försäljning ca 700 Mill SEK, 15 anställda varav 5 säljare, territorium inkluderande 9 länder - Skandinavien, Finland, Island, Polen och Baltstaterna. Fujitsu-koncernen led stora förluster 2001 och beslutade därför att koncentrera verksamheten till kontoren i England och Tyskland. Fujitsu Nordic lades därför ner 2002 trots helt unik lönsamhet.*

1990-1991 Gadelius Elektronik AB (Svensk elektronikdistributör)

- Produktansvarig, servicechef, säljare OEM produkter

I slutet av 1989 blev TH:s Elektronik (se nedan) uppköpt av Gadelius Elektronik och datagrupperna i bolagen slogs samman. Mina uppgifter på Gadelius inkluderade produktansvar, servicechef, OEM-försäljning och teknisk support för avancerade elektronikprodukter.

1983-1989 TH:s Elektronik AB (Svensk elektronikdistributör)

- Teknisk support, elektronikkonstruktion (1983-1985)

- Produktansvarig, marknadsförare, säljare, mm. (1985-1989)

1980-1986 studerade jag på högskolan och extraknäckte på TH:s Elektronik som elektronisupport. En konstruktionsgrupp startades också och jag tog ledigt från skolan ett år för att konstruera en radarsimulator för operatörsträning beställd av Ericsson Radio Systems till flygplatser i Sverige och Kina.

Efter högskolan 1986 erbjöds jag och en kollega att utveckla en datagrupp. Jobbet inkluderade produktansvar, försäljning, marknadsföring och logistik. Gruppen växte till sju personer med god omsättning och vinst fram till december 1989 då företaget togs över av Gadelius Elektronik.

1971-1980 Tele-Ekonomi AB (Svenskt elektronikkonstruktionsföretag)

- Prototyptestare, elektronikkonstruktör, projektledare

Efter praktikjobb under skoltiden erbjöds jag jobb som prototypbyggare och testare av skräddarsydd industrielektronik. Efter ett par år avancerade jag till konstruktör och projektledare med ansvar för varierande antal underställda och underleverantörer. Under denna tid gjorde jag många unika konstruktioner och ledde ofta utbildning av kunder på svenska och engelska.

Utbildning

1980-1986 Kungliga Tekniska Högskolan (KTH) i Stockholm, Elektroteknik.

Specialkunskaper

Sedan 1993 har jag arbetat inom industrin för elektronisk dokumenthantering och är expert på höghastighets dokumentskannrar från världens ledande leverantörer, liksom inskanning av pappersdokument med bildförbättring och extrahering av informationen i dem, t ex från formulär och fakturor.

Data- och IT-kunskap

Datorn med MS Office (Word, Excel, Powerpoint, Outlook, Access) och många andra applikationer har varit mina arbetsredskap under hela min karriär tillsammans med olika ERP och CRM-system. Då jag arbetat med datorer och datorkomponenter hela karriären är också mitt datortekniska kunnande stort.

Privatliv och intressen

Gift med Eva och har två pojkar, Emil, född 1996, och Anton, född 1998. Förutom kvalitetstid med familj och vänner tycker jag om naturliv såsom paddla långfärdskanot, campa, plocka svamp, mm.

Ordförande 1992-2003 och därefter sekreterare i Viksbergs Tomtägarföreningen samt sekreterare sedan 1994 i Viksbergs Samfällighetsförening med 380 fastigheter anslutna. Se www.viksberg.org

Övrigt

Jag är född svensk medborgare och har svenskt AB-körkort.

Referenser

Med ett internationellt kontaktnät kan jag ge referenser beroende på vad som efterfrågas.