

Situation

- En global produktchef i ett medicintekniskt företag med ansvar för en produktportfölj innehållande ca 300 produkter och med en omsättning på flera hundra miljoner SEK ska vara föräldraledig i 9 månader.
- Inom perioden ligger 3 globala produktlanseringar samt att ta beställaransvar för 2 utvecklingsprojekt.
- Som en del av uppdraget önskas också att förändra arbetssättet för att utveckla rollen samt att ta fram en affärsstrategi.

Åtgärder

- Uppstart enligt Admiritus snabbstartmodell för att inom ramen för existerande rutiner säkra löpande verksamhet.
- Framtagning av strategier, transferpriser, lanseringspaket, säljstödsmaterial, utbildningsmaterial, videos och pressreleaser för produktlanseringarna.
- Portföljunderhåll i form av produktregistrering, styrning av tekniska produktuppdateringar samt hög prioritering av säljstöd till dotterbolag.
- Ta beställaransvaret för ett strategiskt produktprojekt med målsättningen att även bidra till ökad utvecklingstakt och kapacitet. Etablering av ”good enough” nivå.
- Belysa situationer från ett ”utifrån perspektiv” för att stimulera verksamhetsutveckling.

Resultat

- Från 0 till 100 procent operativ inom en månad.
- Bibehållen omsättningsökningstakt för portföljen.
- 2 genomförda produktlanseringar med utökade lanseringspaket. Uppfyllande av affärsmålet. 4 genomförda webinarutbildningar samt 3 säljträningar.
- Pris för bästa ”3 minuters produktpresentation” på en Global Marketing konferens.
- 9 nya produkter i slutfasen av utvecklingen med förväntad kortare utvecklingstid.
- Stärkta rutiner för kommunikationen med dotterbolagen och men produktionsenhet.
- Framtagen och lokalt förankrad affärsstrategi för ökad eftermarknadsförsäljning.

Lärdomar

- Vikten av att under infasningsperioden skriva ner önskade aktiviteter och resultat tillsammans med bef. produktchef. Detta underlättar exekvering och uppföljning.
- Som produktchef utan personalansvar är det extra viktigt att identifiera det interna nätverket. Jag skulle lagt ännu mer tid på att tydliggöra roller samt stärka det korsfunktionella teamet som jobbade med produktportföljen. Detta inkluderar chefer!
- Vikten av att lyssna och ”se” behoven samt regelbundet kommunicera kring problem som tar lång tid att lösa. Vissa uppgifter hann jag inte avsluta under uppdraget men fick ändå positivt bemötande för sättet jag kommunicerade.

Återkopplingar

- “I cannot thank you enough for getting this done so quickly. This has been a huge help...”
- “Utmärkt hanterat!”
- ”...kom fram till mig idag och uttryckte sin tacksamhet, inte bara för ditt stöd, utan för din professionalism i mötet”
- “I just want to thank you for the fantastic product support that you give us. As an SSU [Sales and Support Unit] this is exactly the type of support we need in order to support our customers in the market place, and it is fantastic that you are so willing and able to react to this type of request.”
- “Perfect. I do appreciate your willingness to communicate.”
- ”Tack för ditt snabba svar!”
- “... this list is a tangible and most appreciated news I have asked for so many years.”
- “I listen to you because your words bear weight”
- “You have raised the bar...”

“ArjoHuntleigh är ett innovativt företag präglad av entreprenörsanda och med en stark vilja att tillhandahålla högkvalitativ patientvård och att göra goda affärer. Strukturer och processer håller på att byggas upp, och det kan ibland vara utmanande att arbeta i en verksamhet där inte allt är tydligt. Det finns ett stort beroende av personliga interna nätverk som är en förutsättning för lyckas prestera. Anders tog sig an den här utmaningen på ett väldigt positivt sätt, och genom Anders strukturerade tillvägagångssätt och hans ödmjuka, men samtidigt tydligt kommunicerade förväntningar på de viktigaste interna intressenterna, lyckades Anders fullfölja samtliga åtgärder i god tid innan uppdraget var slutfört. Admiritus snabbstartsmodeLL fungerade mycket bra eftersom Anders snabbt kunde vara operativ i sin roll, samtidigt som det gav honom tid och utrymme för de mer strategiska uppgifterna inom uppdraget. Vi kan varmt rekommendera Anders för liknande uppdrag.”

Johan Birkfeldt

Product Director, Global Marketing, ArjoHuntleigh