

MARIUS OTTESEN

Kommersiell Leder & AI Strateg

Adresse: Solfjellshøgda 5 • 0677 Oslo
Kontaktinformasjon: 47012005 • marius.ottesen.76@gmail.com
Hjemmeside: <http://www.mariusottesen.no/>



Profil

Jeg er en kommersiell leder med erfaring fra å bygge vekst, styrke lønnsomhet og utvikle team i komplekse og kunnskapsintensive B2B-virksomheter. Jeg har ledet salg, marked og kommersiell utvikling med personal- og P/L-ansvar, og trives best i roller der strategi skal omsettes til klar retning, sterk gjennomføring og målbare resultater.

Jeg skaper fremdrift i organisasjoner som trenger retning, gjennomføringsevne og samspill mellom strategi, salg, drift og teknologi. Jeg bidrar med tydelig ledelse, kommersiell forståelse og evne til å bygge team som leverer over tid. Jeg lykkes best ved å kombinere klare mål, strukturert salgsoppfølging og tillit som gir medarbeidere eierskap til resultater. Lederstilen er involverende, relasjonssterk og basert på styrkebasert ledelse, tydelige forventninger og nær oppfølging.

Med bakgrunn fra B2B-markeder som sirkulær økonomi, life science, industri, rådgivning, teknologi og retail/grossist, er fellesnevneren kommersiell ledelse, endringsarbeid og teamutvikling på tvers av fagmiljøer og lokasjoner. Gjennom Marius Ottesen Consulting, AI Value Lab Oslo og egne utviklingsprosjekter arbeider jeg med hvordan AI, data og nye arbeidsformer kan styrke beslutninger, kommersiell utvikling, effektivisere arbeidsprosesser og utvikle nye forretningsmuligheter. På mariusottesen.no finnes mer om erfaringer, resultater, prosjekter, fagartikler og referanser.

Jeg har videreutviklet min kommersielle og strategiske lederkompetanse gjennom masterkurset Generative AI for Business ved BI, og har i tillegg en Executive Master of Management fra samme institusjon og Master of Science, Business Administration / Siviløkonom fra USA.

Utvalgte resultater

- **M. O. Consulting:** Bygget plattform med AI-caser, faginnlegg og konsepter for salg, ledelse og beslutningsstøtte
- **Franzefoss:** Bedre kapasitetsutnyttelse, tydeligere styringsmodell, resultatdrevne KPI-er og økte marginer
- **Norengros:** 67 % salgsvekst og nøkkelrolle i prosjekt mot omsetningsmål på NOK 1 mrd
- **Nilfisk:** Snudde negativ trend til vekst, overgikk mål og løftet teammotivasjon og gjennomføring
- **Mundipharma:** Ledet team til global #1, lanserte 4 produkter, vant EU PR-pris og nominert til «Årets Unge Leder»

Kjernekompetanse / nøkkelferdigheter

- Strategisk og operativ ledelse
- Resultatansvar og lønnsomhetsforbedring (P/L)
- Endringsledelse og organisasjonsutvikling
- Salg, salgsledelse og kommersiell gjennomføring
- Drift, prosessforbedring og verdikjedeoptimalisering
- Rekruttering, teamutvikling og styrkebasert ledelse
- Digitalisering, CRM og AI for styring og effektivisering
- KAM, markedsposisjonering og kommersielt samspill

Arbeidserfaring

Marius Ottesen Consulting – bistår virksomheter med å omsette AI, innsikt og arbeidsflyt til utvikling og målbar verdi
Strategisk rådgiver og gründer 01.2026 – Nåværende

- Kommersiell AI-strategi: Identifiserer gevinstområder og utvikler veikart for praktisk implementering
- Tjenesteutvikling: Utvikler konsepter innen verdilekkasjer, CRM, kundedialog og SMB-workshops
- Pilot- og AI-caser: Skøyenåsen TK, Predictive Sales Coach, FlowSignal og arbeidsflyter for salg og lederstøtte
- Operasjonell transformasjon: Kobler forretning, teknologi og mennesker for forankring og målbar effekt
- Fag og posisjonering: Deler ~ 70 faginnlegg, AI-prosjekter og dokumentasjon på www.mariusottesen.no

MedDrop, Oslo – Medtech-startup med fokus på smartere, tryggere og mer effektiv legemiddelhåndtering

Gründer & Utvikler (Nasjonal/Global)

01.2018 – Nåværende

- Idéholder og utvikler av IoT-basert medisindispenser med fokus på pasientsikkerhet og kliniske behov
- Ansvarlig for utvikling og finansiering fra idé til prototype, inkl. IP-/patentvurderinger og teknisk arkitektur
- Erfaring med innovasjon i skjæringspunktet mellom teknologi, helse, regulatoriske rammer og klinisk praksis

Franzefoss Gjenvinning, Oslo – Ledende norsk gjenvinningsselskap som fremmer ressurseffektivitet og bærekraft
Nasjonal Salgssjef (Nasjonal) 🕒 **01.2024 – 12.2025**

- Leder- og personalansvar for salgsavdelingen med ~20 salgsrådgivere og markedsansvarlige på tvers av regioner
- Aktiv deltaker og bidragsyter i kommersiell ledergruppe og bidragsyter i operative lederfora
- Restrukturert og styrker avdelingen med bemanningstiltak som økte gjennomslagskraft og kundetilstedeværelse
- Utformet og implementert nasjonal salgsstrategi, samt ledet sentrale endrings- og forretningsutviklingsprosjekter
- Ledet målrettet salgsinnsats mot nøkkelt kunder og bidratt til styrket markedsposisjon og kommersiell utvikling
- Ansvar for budsjetter, KPI-er, incentivordninger og resultatleveranser i et prestasjonsorientert miljø
- Implementert nye tjenester, CRM-løsninger, dashboards og digitale kundereiser for å styrke kommersiell kraft
- Håndtert nøkkelinteressenter, inkl. offentlige og private kunder, partnere og leverandører, samt bidratt i anbud
- Tett samhandling med hovedkontor og 18 driftssteder for å sikre strategisk og operasjonell samkjøring og logistikk

Norengros Johs. Olsen, Oslo/Gjøvik – Norges største leverandør av forbruksvarer til privat og offentlig sektor
Salgssjef – Forbruksvarer (Regional) 🕒 **01.2019 – 12.2023**

- Ledet med HR-ansvar ~14 selgere (Oslo/Innlandet) 2019–2021, oppnådde 33 % salgsvekst
- Ledet med HR-ansvar ~9 ansatte (Oslo) 2022–2023, leverte 67 % vekst i perioden 2019–2023
- Tok initiativ til og fulgte opp «Forbruk Oslo 2.0» for å skape vekst og støtte NOK 1 mrd.-omsetningsmål innen 2025
- Ansvarlig for salg, budsjetter og KPI-er for selskapets største avdeling med fullt resultatansvar
- Koordinerte nøkkelt kunde prosjekter med kjedekontor og ledet leverandørsamarbeid. Var CRM-superbruker
- Engasjert i endringsinitiativer innen bemanning, salg, EMV, IT og logistikk samt leverte målrettede PR-kampanjer

Nilfisk, Oslo – Markedsledende produsent av profesjonelt rengjøringsmaskiner, utstyr og tjenester
Salgssjef (Nasjonal) 🕒 **08.2017 – 12.2018**

- Ledet ~10 selgere inkl. rekruttering, opplæring og resultatansvar; del av ledergruppen og bidro til strategisk retning
- Ansvar for lanseringer av nye produkter, inkl. salg, KPI-er, samt operativt KAM for selskapets største kunde
- Ledet innovasjon, salgsaktiviteter og markedsinitiativer, inkl. forhandling av nasjonale anbud og rammeavtaler

Pelagia, Bergen – Verdensledende produsent av pelagisk fisk til konsum og leverandør av ingredienser til fôr
Senior Sales Manager (Europa, USA & Asia) 🕒 **01.2016 – 09.2017**

- Håndterte pelagisk eksport til Europa, USA og Asia, og ledet salg, markedsføring, logistikk og partnerskap
- Utviklet premium portefølje, drev innovasjon og merkevarebygging og utarbeidet forretningsplan rost av CEO

Falck Nutec, Bergen – Ledende leverandør av obligatorisk og skreddersydd maritim og on/offshore opplæring
Key Account Manager & Senior Rådgiver (Norge & Norden) 🕒 **10.2013 – 12.2015**

- Ansvar for kontrakter, anbud og rammeavtaler for toppkunder (olje-/rigg/serviceselskaper, shipping, heli og forsvar)
- Ledet salg, forhandlinger, prissetting og budsjettering, effektiviserte prosesser og styrket markedsposisjon
- Utviklet nye produkttilbud, inkludert leder- og endringsprogrammer for industriledere

Assessit, Bergen – Ledende nordisk HR-konsultentselskap med spesialisering innen rekruttering og lederutvikling
Senior HR-Konsulent / Senior Rådgiver (Regional) 🕒 **02.2012 – 11.2013**

- Executive search og rekruttering av ledere og spesialister på tvers av privat og offentlig sektor
- Seleksjon, SHL/OPQ32-testing, kandidatvurderinger og simuleringsbaserte vurderingsprosesser
- Rådgivning innen organisasjons-, team- og lederutvikling, incl. mentoring, coaching og governance

Mundipharma, Lysaker – Global markedsledende farmasøytisk selskap innen flere terapeutiske områder
Distriktssjef → Product Manager → Business Unit Manager / Brand Manager (Nasjonal) 🕒 **11.2001 – 03.2012**


- Ledet nasjonalt salgsteam med fullt HR-ansvar, inkl. rekruttering, opplæring og resultatoppfølging
- Deltok i nasjonal ledergruppe og internasjonale leder- og produktgrupper der salgs- og markedsstrategier ble formet
- Bidro i utforming og operasjonalisering av endringer som bidro til forretningsutvikling og nytenking
- Lanserte og posisjonerte 4 blokkbuster-produkter, og oppnådde høyest global vekst og omsetning i konsernet
- Bygget sterkt KOL-nettverk og strategiske partnerskap. Bidro i design av kliniske studier og kommersialisering

Diverse selskaper – Hydro Texaco, Stibolt-Norge, T. T. Shop & VBTK
Salgsrepresentant / Assisterende Butikksjef / Tennis Trener 🕒 **1993 – 2000**

- Roller innen salg og markedsføring; ble forfremmet til assisterende butikksjef og topp 2 i nasjonal salgskonkurranse
- Trente juniorer, voksne og landslagsspillere; ledet akademiet og oppnådde Trener 2-sertifisering i tennis


Utdanning (komplementert av flere leder- og faglige utviklingsprogrammer på høyere nivå)

Handelshøyskolen BI, Oslo, Norway

 01.2026 – 06.2026

- *Generative AI for Business (masterkurs, 15 studiepoeng)*


Handelshøyskolen BI, Oslo, Norway

 2011 – 2015

Executive Master of Management (90 studiepoeng) – bestående av tre enkeltstående kurs:

- *Strategisk Ledelse (masterkurs, 30 studiepoeng)*
- *PR Ledelse og Strategisk Kommunikasjon (masterkurs, 30 studiepoeng)*
- *Kommunikasjon i Organisasjoner (masterkurs, 30 studiepoeng)*


University of Utah, Salt Lake City, USA

 1997 – 2001

Master of Science, Business Administration (Siviløkonom)

- Bachelor of Science, Marketing | Bachelor of Arts, Economics

University of Oslo, Norway

 1995 – 1997

- Sosialøkonomi Grunnfag | Ex. Philosophicum

Verv og øvrige ansvarsområder

- Investor, medeier og styremedlem, Eidsbugarden Hotel AS – involvert i strategisk utvikling og markedsføring
- Styre- og ledererfaring fra borettslag og idrettsorganisasjoner

Annen informasjon

- Språk: Norsk (morsmål), Engelsk (profesjonelt nivå) | Bodde 5 år i USA/Storbritannia | Førerkort: B (bil)
- Familie: Gift, to barn | Interesser: tennis, styrketrening, ski, fotball, sykling, internasjonale samfunnspolitiske saker

Referanser

- Profesjonelle referanser oppgis på forespørsel