

ÅPEN SØKNAD – KOMMERSIELLE LEDERROLLER

Jeg søker lederroller der målbar verdiskaping utvikles gjennom samspeilet mellom strategi, kommersiell gjennomføring og mennesker, med resultatansvar der salg, drift, kunder og teknologi spiller sammen.

KOMMERSIELL LEDERPROFIL

Jeg er en kommersiell leder med lang erfaring fra å bygge vekst, styrke lønnsomhet og utvikle team i komplekse, kunnskapsintensive B2B-virksomheter. Har ledet salg, marked og kommersiell utvikling med personal-, P/L- og resultatansvar, og trives best der strategi skal omsettes til tydelig retning, sterk gjennomføring og målbare resultater. Lederstilen min er tydelig, involverende og relasjonssterk, med vekt på styrkebasert ledelse, prestasjonskultur, forventningsavklaring og tett oppfølging. Jeg motiveres av å koble mennesker, salg, drift, data og AI til bedre beslutninger, nye forretningsmuligheter og sterkere kommersiell gjennomføring.

Min personlige profil understøttes av DISC, EASI, OPTO og OPQ32: høy driv, gjennomføring, påvirkningskraft, tillitsskapende kommunikasjon og strategisk klarhet. Jeg kombinerer kommersiell innsikt med operativt, menneskeorientert lederskap, og får team til å levere gjennom tydelig retning, ansvarliggjøring, styrkebasert ledelse, coaching og gjennomføringskraft.

LEDELSESFILOSOFI – HVA JEG VEKTLEGGER

Klart oppdrag og retning – oversette strategi til konkrete prioriteringer og målbare KPI-er
Tillitsbasert prestasjonskultur – høye standarder, psykologisk trygghet og tydelige forventninger
Utvikling med ansvar – systematisk coaching, kompetansebygging og læringsfart
Kundetilført verdi – rådgivende tilnærming, innsikt, prising og lønnsomhet fremfor volum
Tverrfunksjonell eksekvering – salgs-, drifts- og produktmiljøer som spiller hverandre gode

KJERNEKOMPETANSE OG NØKKELFERDIGHETER

Strategisk salgsledelse, skalering og vekst | Endringsledelse og organisasjonsutvikling | Digital transformasjon | P&L-ansvar og lønnsomhetsforbedring | Rekruttering, talent- og teamutvikling | KAM, forhandling og prisstrategi | Produktslipp og markedsposisjonering | IT, CRM og logistikk | Leder- og interessentkommunikasjon | AI/KI for beslutningsstøtte, arbeidsflyt og kommersiell utvikling

UTVIKLING OG UTDANNING

Master of Science in Business Administration / Siviløkonom (USA) og Executive Master of Management (BI) med spesialisering i strategi og kommunikasjon. Fullført masterkurs i *Generative AI for Business* (BI) med fokus på praktisk bruk av AI til beslutningsstøtte, arbeidsflyt, transformasjon og kommersiell gjennomføring.

DOKUMENTERTE RESULTATER (UTVALG)

MOC/AI Value Lab Oslo – bygget rådgivningsplattform, AI-caser, faginnlegg og initiativ for praktisk AI-verdi
Franzefoss Gjenvinning – bygget nasjonal salgsorganisasjon, innførte verdibaserte KPI-er, drev frem digitale kundereiser og plattformer, og styrket kundetilstedeværelse på 18 lokasjoner
Norengros – 67 % salgsvekst, ledelse av stort team og utvikling av program mot NOK 1 mrd.-mål
Mundipharma – lanserte 4 legemidler, ledet team til global #1, internasjonalt samarbeid og EU PR-pris
Nilfisk – snudde salg fra tilbakegang til vekst, overoppfylte mål og økte motivasjon og samhandling

AKTUELLE ROLLER JEG SER MOT

Daglig leder / Managing Director (SMB) | Kommersiell sjef / direktør (salg & marked) | Salgsdirektør | Business Unit Manager | Regionsjef | Åpen for kommersielle topplederroller i SMB, samt lederroller i større virksomheter.

LA OSS TA EN PRAT

Jeg tar gjerne en uforpliktende prat om hvordan min erfaring med kommersiell ledelse, vekst, salgsutvikling og praktisk AI kan være relevant for deres prosesser eller kunder.

Med vennlig hilsen

Marius Ottesen