

CV

Marita Sjödin

Murkelvägen 13, 894 95 Moliden
Tel +46 (0) 660 91468, Mobil +46 (0) 70 87 55 650
E-mail: marita@maritasjodin.se

Utbildning

- Projektledning 10 p Mitthögskolan 1995
- Hantverkslärare - Pedagogisk examen, 1993
- 20 p Hydraulik C, Mitthögskolan 1991
- Ingenjör inriktning produktion och produktionsteknik, Umeå Universitet/Luleå tekniska högskola, 1987-1990.
- Tekniskt Gymnasium – inriktning elektronik, examen 1979.

Genomgångna ledarskapsprogram:

- Ledarutvecklingsprogram, 2004, MercuriUrval
- Ledarskapsprogram, 2006-2007, Scandevco, Sven Nyberg
- Cargotec Excellence Sourcing, 2007-2008, Ben Nothnagel

Arbetslivserfarenheter

2019 Aug -	Senior Consultant, Marita Sjödin AB
2017 – 2019	Site Manager, Nordic Flanges AB
2016 – 2017	VD, Sanco i Örnsköldsvik AB
2012 – 2015	Director Programs & Projects, Sanmina-SCI AB
2014 – 2015	T.f. Sourcing Manager, Sanmina-SCI AB
2009 – 2012	Director Program Management, Sanmina-SCI AB
2006 – 2008	Global Manufacturing & Partners, MacGREGOR Crane Division
2002 – 2005	Platschef, Sanco Nibblingsspecialisten AB
1999 – 2002	Quality Manager, Sanmina
1996 – 1999	Quality Manager, Essex Medical AB/Essex Group
1991 – 1996	Kvalitetsingenjör, Siemens Elema
1979 – 1991	Testingenjör, Siemens Elema

Erfarenhet från styrelsearbete: Örnsköldsviks Industrigrupp AB, Sanco i Örnsköldsvik AB, Nordic Flanges AB och Östra Göinge AB.

Erfarenhet från industrier med höga kvalitetskrav och regulatoriskt styrda produkter, såsom medicintekniska instrument och marina produkter till Olja&Gas industrin.
Bred kunskap om regulatoriska krav såsom FDA/GMP, EN 13485,
Mottagare vid FDA revisioner; Siemens Elema och Essex/Sanmina

Personlighet

Positiv, tydlig, analytisk, energisk, orädd beslutsfattare.
Känd som en person med hög intensitet med ett rakt och tydligt språk.

Styrkor

Ledarerfarenheter från förändringsarbete och utveckling av organisationer,
Erfaren förhandlare, Pedagogisk och kommunikativ
Bred teknisk kompetens, analytisk och tydlig.

Erfarenhet

Personal och utbildningsansvar, Affärsutveckling, Kvalitet, Produktion, Inköp/logistik.
Branscherfarenhet från Verkstadsindustri. Globala koncerner och entreprenörsföretag.

Konsult Verksamhetsutveckling
Marita Sjödin AB
2019 –

Företaget erbjuder konsulttjänster som Interim chef, Organisations och Verksamhetsutveckling, Projektledning och Utbildning.

Exempel på uppdrag:

Interim Produktionschef; Utveckling av arbetsflöden och produktionsorganisation, förstudie-projektering inför expansion av verksamheten och implementation av nytt MPS system.

Verksamhetsutveckling; Kundföretaget verkar mot marknader med regulatoriska krav – fokus på att effektivisera företagets ledningssystem och administrativa processer.

Utbildning; Läroplan, lärandemål och utbildningsmaterial till YH utbildning.

Site & QA Manager
Nordic Flanges AB
Maj 2017 – Juni 2019

Nordic Flanges AB är ledande tillverkare i Norden av smidda och svetsade rostfria flänsar i storlekar från ½ tum upp till 16 tum. Som komplement till egentillverkade flänsar erbjuder företaget kostnadseffektiva importerade flänsar från Asien och Europa.

Företaget har flertal kvalitetsgodkännanden för att möta de höga kvalitets och regulatoriska krav som företag inom branscher som Olja&Gas, kärnkraft och tryckkärl kräver.

Företaget omsätter 115M, huvudkontoret ligger i Själevad och som platschef var jag övergripande ansvarig för enheten samt företagets HR och QA chef, Jag var företagets representant i avtalsförhandlingar med kunder, leverantörer och de fackliga parterna. I produktionen finns smedja, svetsverkstad och en avdelning för svarvning där graden av automation är relativt hög.

Under den period jag varit i företaget har ett antal avgörande förändringar och investeringar genomförts, nedan exempel på projekt där jag varit projektledare:

- Besparings och effektivitetspaket
- Implementation av SS EN ISO 9001:2015
- Installation av ny plasmaskärare
- Investering och installation av ny smidesugn
- NORSOK kvalificering 8 st QTR
- Ny verifiering av företaget värmebehandlings process enligt NORSOK M650.
- Flytt av centrallager från Järna till Örnköldsvik
- Byte av affärssystem SAP -> Monitor

CEO/VD
Sanco i Örnköldsvik AB.
Feb 2016 – April 2017

Sanco i Örnköldsvik AB erbjuder kontraktstillverkning inom mekanisk produktion som stansning, laserskärning, skärande bearbetning, svetsning, montering och ytbehandling.

Uppdraget hade ett uttalat fokus på affärs och verksamhetsutveckling.

Den dominerande kunden hade förvarnat om en kraftig nedgång i produktionen under 2016 vilket gav en betydande påverkan på företaget och ett behov att hitta nya affärer.

Mitt fokus var att skapa nya affärer, säkerställa en hög servicenivå och effektiv produktion.

Vi utvecklade affärsplan med kvantitativa kort- och långsiktiga mål för nya och befintliga kunder. Med den som grund besökte vi befintliga och potentiella kunder, arbetet resulterade i en växande kundportfölj som kunde ersätta förlorade volymer och läggas som en grund för företagets framtid.

Vi identifierade och genomförde en omfattande effektivitets och besparingsplan som VD och personalansvarig ansvarade jag för arbetet och förhandlingar med de fackliga parterna. Ett effektivt inköp är en avgörande förutsättning för att vinna nya affärer. Vi startade upp ett program för att följa och styra leverantörer vilket resulterade i minskat antal leverantörer och en bättre prisbild. Under perioden implementerade vi en uppgradering av kvalitetssystemet med certifieringsrevision gällande SS EN ISO9001:2015.

Director Program & Projects
Sanmina-SCI AB
Okt 2012 – Jan 2016

Sanmina Corp. är 5:e största EMS företag i världen. Sanmina-SCI AB i Örnsköldsvik hade 2015 en omsättning på 570 Mkr och 400 anställda. Företaget erbjuder utveckling och produktion av högkvalitativa delsystem och kompletta produkter framförallt inom det medicintekniska segmentet men även kvalificerade industriprodukter.

Företaget är certifierat ISO 9001, EN 13485, EN 14001 och möter FDA's krav för utveckling och produktion av medicinska instrument.

Som Dir Program & Projects var jag ansvarig för företagets sälj och projektorganisation och var VD's ersättare vid dennes frånvaro.

Mitt uppdrag som chef på Projects (NPI) var att säkerställa att vi vann "rätt" affärer och därefter kvalitetssäkra och förbereda för en effektiv och lönsam serietillverkning.

Mitt uppdrag som chef för Program Management var att säkerställa en stabil/växande volym och lönsam affär med våra befintliga kunder med god kunddialog och en nöjd kund.

I uppdraget som Chef för Programs ingick att:

Ansvara för att analys av företagets affärer, ta fram definition och regelbundna uppföljning av KPI per kund och produkt, utveckla kunderna, delta vid årspriserhandlingar och QBR (Quarterly Business Review) med våra kunder. Löpande följa utfall per kund mot prognos, anordna mindre kundevent och vara företagets röst i Sanmina Corp globala kundprogram.

I uppdraget som Projects, NPI (New Product Introduction) ingick att:

Vinna affär: Identifiera lämplig kund och produkt, räkna på och kommunicera offerter, genomföra förhandling, skriva avtal och fastställa projektstart i samråd med kund.

Förbereda och säkerställa en kvalitetssäkrad serietillverkning: Att definiera och resurssäkra företagets projektorganisation och genomförande av projekten såsom att säkra kvalitet, material, testmetoder, dokumentation. Det förberedande arbete som lägger grunden för en lönsam serieproduktion.

Min organisation bestod av Program Managers, Projektledare, Komponentingenjörer, NPI Inköp, NPI produktion, Testutveckling och Design, där 3 avdelningschefer, 5 Program Managers och 8 Project Managers rapporterade direkt till mig.

Generellt

I mitt ansvar ingick att utveckla vår organisation och vårt erbjudande, förhandlingar med kunder och leverantörer, marknadsaktiviteter som kundbesök och att delta vid mässor. Fokus var mot den medicinteknisk branschen och högkvalitativ industri. Under perioden utvecklade vi vårt kunderbjudande till att även omfatta tjänster inom produktutveckling/Design och att erbjuda kvalitetssäkring vid transfer. Arbetet genomfördes i projektform med regelbundna uppföljningar och avstämningar där jag ansvarade för att följa, reagera och rapportera utfall och ev risker i företagsledningen.

Vi arbetade nära Sanmina Europa Sales och Sourcing team, regelbundna sammankomster säkrade att vi kunde ta del av Sales initiativ och Sanmina globala inköpsvolymmer.

Som ett resultat av vårt arbete lyckades företaget växa i en tuff marknad där stora volymer flyttades till lågkostnadsländer.

Utifrån roll och personlighet deltog jag som företagets representant vid många av de fackliga förhandlingarna.

**T.F. Sourcing Manager
Sanmina-SCI AB
Maj 2014 – maj 2015**

Under perioden maj 2014-maj 2015 var jag t.f. Sourcing Manager parallellt med min ordinarie befattning. En kompetent och effektiv inköpsorganisation är av avgörande betydelse för att lyckas inom EMS där materialandel ligger på + 65% av försäljningspriset.

Inköpsarbetet är också av största vikt ur ett regulatoriskt och kvalitetsperspektiv vid utveckling och tillverkning av medicintekniska produkter, som Projekt och Inköpschef ansvarade jag för och deltog praktiskt i arbetet att identifiera, kvalificera och validera leverantörer och komponenter. Inköpsavdelningen bestod av Strategiskt inköp med ansvar att driva avtal, prisfrågor och att utveckla våra leverantörer samt Operativt inköp som ansvarade för att säkerställa en obruten försörjning av komponenter till den löpande produktionen. Till min hjälp hade jag en Chef för Operativt inköp och 4 Strategiska inköpare som rapporterade direkt till mig.

**Director Program Management
Sanmina-SCI AB
2009 - Sep 2012**

Som Director Program Management var jag ansvarig för att underhålla och utveckla företagets affärer och affärsprocesser med nya och befintliga kunder, jag representerade marknad i ledningsgruppen och ansvarade för att företagets affärer var hälsosamma avseende volym och marginaler.

Då företaget är inriktad mot tillverkning av medicintekniska produkter är det av stor vikt att försäljningsorganisationen har kompetens i det Medicinska direktivet och regulatoriska krav. Kvalitetsarbetet var inbyggt i hela organisationen där såväl vår VD som jag själv hade erfarenhet från ledande roll inom QA i företag med medicinska och andra regulatoriska krav.

Tillsammans med vår VD genomförde jag förhandlingar och utvecklade kontraktsförslag. Jag arbetade i nära samarbete med Sanminas globala säljorganisation, var VD's ersättare vid dennes frånvaro och ingick som företagets representant vid fackliga förhandlingar.

**Global Manufacturing & Partners (COO)
MacGREGOR Crane division
2006-2008**

Som chef för Global Manufacturing & Partners ingick jag i Krandivisionens ledning och representerade divisionen i Cargotec koncerngemensamma frågor inom Produktion, Inköp, Logistik Kvalite och IT. Cargotec använder SAP som affärssystem och jag var projektledare vid vår uppgradering till SAP-R3.

Global Manufacturing & Partners bestod av Inköp, Logistik, Produktion, Kvalitet och IT. Företaget hade valt att lägga sin produktion hos samarbetspartners nära kunderna/varven.

Tillverkningen utfördes av Partnerföretag i Polen, Korea och Kina vilka ansvarade för tillverkningen av den kompletta kranen. Ingående komponenter, system och dokumentation försörjdes från Sverige via ett globalt lager i Hamburg.

Mitt ansvar omfattade hela kedjan från att identifiera och kvalificera leverantörer, genomföra upphandling av stålkonstruktioner och komponenter, säkra kvalitet med support och styrning. Kvalitet, dokumentation och leveranstid var avgörande för att möta kundernas och de regulatoriska krav som finns för klassning och försäljning av marina produkter.

Under 2006 och 2007 växte branschen kraftigt med allokeringar och långa ledtider som följd.

Vi kvalificerade flera nya leverantörer i Kina där det största projektet var att anlägga en ny fabrik för krantillverkning i Nantong. Som ett resultat av en framgångsrik försörjningskedja kunde företaget öka i både omsättning, marknadsandelar och marginaler.

Platschef
Sanco Nibblingspecialisten AB.
2002-2005

Företaget erbjuder kontraktstillverkning inom stansning, laserskärning, skärande bearbetning, svetsning, montering och ytbehandling. Genom att fokusera på och effektivisera företagets processer och nyckeltal lyckades vi kraftigt förbättra vår servicenivå och samtidigt nå bättre marginaler. Företaget utvecklades med förstärkt resultat och en omsättningsökning från 38 Milj till 52 Milj. Som platschef deltog jag operativt vårt säljarbete och var huvudansvarig för företagets största kunder.

Mitt ansvar omfattade även HR och Kvalitet, jag genomförde förhandlingar med de fackliga parterna där vi bla utvecklade och implementerade ett nytt lönesystem, genomförde betydande utbildningsinsatser och utvecklade vårt verksamhetssystem.

Kvalitetschef Sverige
ESSEX/SANMINA
1999-2002

Essex var kontraktstillverkare inom EMS med 3 enheter i Sverige och 2 i Finland. Jag var Övergripande Kvalitetschef med ett samordningsansvar inom koncernen och QA ansvar för enheterna i Sverige. Essex Medical AB i Örnsköldsvik, Essex Industrial AB i Sundsvall och Essex Holding AB i Kistag.

En viktig strategisk fråga var att likställa och samordna företagens arbetssätt och processer.

Vi arbetade med att utveckla verksamhet och arbetsorganisation i samtliga bolag

Mitt arbete resulterade bl.a. i att vi utvecklade och införde gemensamma adm. Rutiner och ett kvalitetssystem med gemensamt certifikat för enheterna.

Företaget förvärvades år 2000 av SANMINA, mitt uppdrag som kvalitetschef förändrades med detta att innefatta även ett samarbete inom koncernen i kvalitetsfrågor.

Företagets inriktning mot medicinsk teknik samt industrieföretag med höga kvalitetskrav innebar att min roll som kvalitetschef inkluderade en växande andel sälj och kundarbete.

Sanmina använder Oracle som affärssystem, jag var projektledare i Sanmina Medical AB vid byte till Oracle.

Kvalitetschef
ESSEX Medical AB
1996-1999

Essex Medical AB verkade som kontraktstillverkare, EMS, kunderna fanns huvudsakligen inom medicinsktekniska företag med höga kvalitets- och regulatoriska krav.

Som Kvalitetschef var jag ansvarig för att företagets verksamhetssystem mötte de regulatoriska krav som finns för medicinska produkter. Jag ansvarade även för att planera och genomföra utbildning och var chef för avd. för mottagningskontroll. För att utveckla och säkerställa kvalitetsarbetet i vår produktion arbetade vi aktivt med arbetsorganisation, Lean och 5S.

Företaget saknade HR avdelning och som komplement till min roll som kvalitetschef var jag personalansvarig, genomförde förhandlingar, ansvarade för utbildningsfrågor och organisationsutveckling.

Under perioden 1998-99 genomförde vi ett större organisationsutvecklingsprojekt där team organisation infördes med omfattande insatser på företags, grupp och individnivå.

Under 1996 implementerade vi ett nytt MPS system Formula Industri där jag var ansvarig projektledare, projektet var lyckosamt och vi kunde Go-Live enligt plan på 5 månaders projekt.

Som kvalitetschef i ett EMS företag som primärt vände sig till kunder inom medicinsk teknik blev kund och säljarbete en viktig ingrediens i uppdraget som kvalitetschef.

Nedan exempel på projekt från mitt uppdrag som NPI chef på Sanmina
Samtliga projekt startar med Avtal – förhandling och relaterade aktiviteter

- Design projekt
Europeisk kund, utveckling av medicinteknisk utrustning för behandling av patienter med svår sjukdom. Företaget behöver utveckla produkten för att den ska bli möjlig att tillverka
 - Dokumentera kravspecifikation i samråd med kund
 - Utveckla och tillverka prototyp
 - Projektet möter regulatoriska krav för medicintekniska produkter.
 - Dokumentation
- NPI uppstart av ny produkt och produktionslina
Svensk kund med komplex medicinteknisk utrustning, uppstart av produktion inkl att sätta upp sourcing chain.
 - Definiera huvudprojekt, delprojekt och resurser
 - DFX, granska underlag och föreslå förbättringar
 - Sourcing, nya leverantörer identifiera, kvalificera och validera
 - Produktionsberedning
 - Dokumentation/Instruktioner
 - Testutveckling
 - Validering av tester och produktion
 - Dokumentation
- Transfer projekt:
Internationell koncern flyttade sin produktion av ett stort antal kompletta medicintekniska produkter från företag i Schweiz via Sanmina-SCI AB till Sanmina Kina.
Projektet omfattande:
 - Delprojekt Manufacturing;
 - Dokumentera befintlig produktion, ex foton och dokument
 - Produktionsberedning - Skapa nya produktionsunderlag.
 - Sätta upp produktionslina för varje produkt i Sverige, komplettera med ”mirror board” och verktyg,
 - Delproj. Sourcing;
 - Identifiera speciella krav, ex certifikatskrav
 - Material, inventera, överta och säkra nytt
 - Befintliga leverantörer – avsluta / behåll
 - Sourcing chain för produktion i Kina.
 - Nya leverantörer identifiera, kvalificera och validera
 - Delprojekt Test
 - I samarbete med kund skapa kravspecifikation
 - Utveckla testutrustningar
 - Verifiera och Validera
 - Delprojekt Transfer;
 - Tydliga instruktioner på engelska och med bilder
 - Utbilda våra kollegor från Kina, avseende
 - Material
 - Tillverkning
 - Test
 - Flytta tillverkning, testutrustningar och verktyg till Kina utan att det riskerar produktion och leverans till kund av dugliga produkter