

CV

Marita Sjödin

Murkelvägen 13, 894 95 Moliden

Mobil +46 (0) 70 87 55 650

E-mail: marita@maritasjodin.se

Utbildning

- Certified Professional Management Consultant PMC, 2021
- Diplomerad utbildningledare, 2020
- Certifierad BAS P / U, 2019
- Projektledning 10 p Mitthögskolan 1995
- Yrkeslärare - Pedagogisk examen, 1993
- 20 p Hydraulik C, Mitthögskolan 1991
- Ingenjör inriktning produktion och produktionsteknik, Umeå Universitet/Luleå tekniska högskola, 1987-1990.

Genomgångna ledarskapsprogram:

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

Arbetslivserfarenheter

2019 Aug -	Senior Management Consultant, Marita Sjödin AB
2017 – 2019	Site Manager, Nordic Flanges AB
2016 – 2017	CEO, Sanco i Örnsköldsvik AB
2012 – 2015	Director Programs & Projects, Sanmina-SCI AB
2014 – 2015	Tf. Sourcing Manager, Sanmina-SCI AB
2009 – 2012	Director Program Management, Sanmina-SCI AB
2006 – 2008	COO, Global Manufacturing & Partners, MacGREGOR Crane Division
2002 – 2005	Platschef, Sanco Nibblingspecialisten 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

Bred erfarenhet av affärsutveckling och global samverkan.

Personlighet

Positiv, tydlig, analytisk, energisk, orädd beslutsfattare.

Känd som en person med hög intensitet och ett rakt och tydligt språk.

Styrkor

Erfaren förhandlare

Strateg och relationsbyggare, analytisk och tydlig.

Pedagogisk och kommunikativ, bred teknisk kompetens

Erfarenhet

Management, Affärsutveckling, Inköp/logistik, Sälj, Kvalitet, Personal och utbildning,

Marknadschef i organisation med globala kunder och samarbetspartners.

Förändringsledare med bred erfarenhet av organisationsutveckling

Projektledare samt ansvarig chef för projektorganisation

Konsult
Marita Sjödin AB
Augusti 2019 –

Företaget erbjuder, PMC, Verksamhetsutveckling samt uppdrag som Interim chef, Marknad och affärsutveckling, Projektledare, Utbildningsledare, Strategisk inköpare.

Exempel pågående och genomförda uppdrag.

Interim Laboratoriechef och kvalitetsledare: Leda och utveckla verksamheten på ackrediterat metall laboratorium, ansvara för att verksamheten fortsatt möter ISO 17025 och kontaktperson mot SWEDAC, affärsutveckling skapa marknadsplan och driva kundutveckling.

Utbildning: Kursansvarig för kurser inom YH-utbildningen CNC tekniker blått certifikat, med utveckling av Läroplan, lärandemål och utbildningsmaterial samt att leda utbildningen / Lärare.

Verksamhetsutveckling och projektledare outsourcing: Kundföretaget verkar inom taksäkerhet, projektet innefattar förändring av verksamheten, effektivisera det egna arbetet, identifiera och genomföra flytt av produktionen, lagerhantering och fysiskt lager. Uppdraget omfattar även förhandling och formulering av avtal med vald huvudleverantör.

Interim Strategisk inköpare: Formulera samt implementera inköpsstrategi till industriföretag inom energisektor, i uppdraget ingick även ett projekt för 30% kostnadsreduktion på inköpt material till företagets huvudprodukt.

Interim strategisk inköpare: Löpande uppgifter under rekryteringsprocess.

Utbildningsledare YH: Som UL inom Yrkeshögskolan driver och utvecklar jag självständigt utbildningen, kursplaner, antagningsarbete samt elevkommunikation, rapportering till myndigheter och CSN, Produktionsutveckling Industri 4.0.

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

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

Site Manager
Nordic Flanges AB
Maj 2017 – Augusti 2019

Nordic Flanges AB är ledande tillverkare i Norden av smidda och svetsade rostfria flänsar. Som komplement till egentillverkning erbjuder företaget kostnadseffektiva importerade flänsar från Asien och Europa. I produktionen finns testlaboratorium, smedja, svetsverkstad och en avdelning för svarvning där graden av automation är relativt hög.

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

Huvudkontoret ligger i Själevad och som platschef var jag övergripande ansvarig för enheten samt operativt ansvar för OEM Sales, HR och QA, Jag var företagets representant i avtalsförhandlingar med kunder, leverantörer och de fackliga parterna.

Under den period jag varit i företaget har ett antal förändringar och investeringar genomförts, nedan exempel:

- Inköp och sälj, samlades till huvudkontoret i Själevad
- Implementation av SS EN ISO 9001:2015
- Installation av ny plasmaskärare
- Investering och installation av ny smidesugn
- NORSOK kvalificering 8 QTR. samt verifiering av värmebehandlings process.
- Flytt av centrallager från Järna till Örnsköldsvik
- Byte av affärssystem SAP -> Monitor

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

Sanco i Örnsköldsvik AB erbjuder kontraktstillverkning inom mekanisk produktion som stansning, laserskärning, skärande bearbetning, svetsning, montering och ytbehandling. Uppdraget hade ett uttalat fokus på affärs och verksamhetsutveckling då företagets största kund aviserat stora neddragningar i sina produktionsvolymerna.

Med fokus på att skapa nya affärer, säkerställa en hög servicenivå och effektiv produktion, utvecklade vi affärsplan med kvantitativa kort- och långsiktiga mål för nya och befintliga kunder. Vi besökte och bearbetade identifierade kunder vilket resulterade i en förstärkt kundportfölj som kunde ersätta förlorade volymer. För att möta våra nya kunders behov genomfördes ett antal investeringar som t.ex. ett mättrum med en avancerad mätmaskin.

Under perioden genomförde vi certifieringsrevision mot SS EN ISO9001:2015.

Ett effektivt inköp är en avgörande förutsättning för att vinna nya affärer. Med prioritet på flexibilitet och ledtid startade jag upp ett program för utveckling av våra leverantörer, vi arbetade nära våra nyckelleverantörer och arbetet resulterade i förbättrade leveransvillkor och prisbild.

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 SS EN ISO 9001, EN 13485, EN 14001 och möter FDA's krav för utveckling och produktion av medicintekniska instrument.

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

Mina uppdrag som Dir Programs och Projects:

Säkerställa en stabil/växande volym, lönsam affär, god kundrelation och nöjd kund.

- Regelbunden analys av företagets affärer och uppföljning av KPI per kund och produkt.
- Utveckla kund och affär, årspriserförhandlingar och QBR (Quarterly Business Review).
- Identifiera, erbjuda och driva kundförbättringar inom ex. material, logistik, produktion.
- Löpande följa utfall mot prognos, kommunicera och analysera
- Vara företagets röst i Sanmina Corp globala kundprogram.

Vinna affär, förbereda och kvalitetssäkra en effektiv och lönsam serietillverkning.

- Vinna affär:
- Förbereda och säkerställa en kvalitetssäkrad och lönsam serietillverkning:
- Produktutveckling

Under perioden utvecklade vi vårt kunderbjudande till att omfatta Design/produktutveckling och att erbjuda kvalitetssäkring vid transfer till lågkostnadsland, agera Gateway, med ansvar för valideringar och kvalificeringar av materialförsörjning, utrustningar och tillverkningsprocesser. Som ett resultat av vårt arbete lyckades Sanmina i Örnsköldsvik växa i en bransch där stora volymer flyttades till lågkostnadsländer.

**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 högsta betydelse för att lyckas inom EMS där materialandelen ofta ligger på + 65% av försäljningspriset och en förutsättning för att kunna erbjuda rätt service och kostnadsnivå.

Inköpsarbetet är också avgörande ur ett regulatoriskt och kvalitetsperspektiv vid utveckling och tillverkning av medicintekniska produkter, som Projekt och Inköpschef ansvarade jag för och deltog operativt 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.

**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 Medicinska direktivet och regulatoriska krav. PM agerade som kundens förlängda arm och var drivande i kostnadsreducerande aktiviteter avseende produktion, material och logistik.

I min organisation fanns även företagets produktingenjörer och produktionsplanerare. Tillsammans med vår VD genomförde jag förhandlingar och utvecklade kontraktsförslag och var VD's ersättare vid dennes frånvaro.

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

Som chef för Global Manufacturing & Partners ingick jag i Krandivisionens ledning och representerade divisionen i koncerngemensamma frågor inom Inköp, Logistik, Kvalitet och IT. Företaget har valt att lägga sin produktion hos samarbetspartners/leverantörer nära kunderna/varven. Tillverkningen utfördes av Partnerföretag i Polen, Korea och Kina vilka ansvarade för tillverkningen av den kompletta kranen. Ingående komponenter och dokumentation försörjdes från Sverige via ett globalt lager i Hamburg. Cargotec/MacGregor har en utvecklad matrisorganisation med koncerngemensamma ansvar, inom mitt ansvar fanns verksamhet och personal i Kina, Korea och Tyskland.

Jag ansvarade för hela kedjan från att identifiera och kvalificera leverantörer, genomföra upphandling av stålkonstruktioner och komponenter, säkra försörjning, tillverkning och 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.

Uppdraget innebar många internationella kontakter och resor framförallt inom Europa och till Asien.

Som ansvarig för IT agerade jag projektledare vid vår uppgradering till SAP-R3.

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 innefattade även HR och Kvalitet, vi utvecklade och implementerade ett nytt lönesystem, genomförde betydande utbildningsinsatser och utvecklade vårt arbete med leverantörsstyrning och verksamhetssystemet.

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 Kista. En viktig strategisk fråga var att likställa och samordna företagens arbetssätt och utveckla våra produktionsprocesser.

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 samt ett gemensamt SQ arbete där vi kvalificerade en gemensam leverantörsbas för bolagen.

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 vid byte till Oracle vid Sanmina Medical AB.

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 SQ och mottagningskontroll. Som kvalitetschef var jag drivande i utvecklingen av vår produktion vi arbetade aktivt med arbetsorganisation, Lean och 5S.

Företaget saknade HR och som komplement till min roll som kvalitetschef arbetade jag med personalfrågor, genomförde förhandlingar, ansvarade för utbildning och organisationsutveckling.

Under perioden 1998-99 var jag projektledare i ett större organisationsutvecklingsprojekt där team-organisation infördes med omfattande insatser på företags, grupp och individnivå.

Under 1996 var jag projektledare vid implementering av ett nytt MPS system Formula Industri, 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 ingick SQ, kund och säljarbete som en viktig ingrediens i uppdraget som kvalitetschef.