Peter Markström

Försäljningschef · Bygger och leder säljteam · B2B och offentlig sektor · Public affairs

Stockholm · 070-034 16 23 · pete.markstrom@gmail.com · linkedin.com/in/petermarkstrom

Kort om mig

Jag har arbetat med försäljning och säljledning i drygt 20 år – i Sverige, Norge och på Malta, i telefon och i möten, mot småföretag, koncerner och kommuner. Jag har lett team på allt från två till trettio personer, och det som går igen är att jag kliver in där det behövs struktur och tillväxt: ett säljkontor som ligger efter budget, en marknad som ska öppnas, ett CRM som ingen litar på eller en prismodell som lämnar pengar på bordet.

Som försäljningschef för gymnasium.se ökade jag försäljningen från 12,5 till 23,4 MSEK och tog marknadsandelen från ungefär 20 till över 50 % av Sveriges gymnasieskolor. Innan dess vände jag ett säljkontor från näst sämst i landet till att 80 % av säljarna nådde sina mål, och byggde ett team från 7 till 30 personer på två nya marknader.

Jag är som mest engagerad i frågan om kompetensförsörjning – hur Sverige säkerställer att rätt människor finns på rätt plats. Det intresset började i skolvärlden och har följt med mig in i samtal med aktörer inom försvar, säkerhet och näringsliv.

Det här söker jag

En senior roll inom försäljning, public affairs eller marknad där jag har mandat att leda och fatta beslut från första dagen. Jag trivs bäst nära affären – gärna som spelande tränare som både driver egna affärer och bygger struktur runt teamet – och i organisationer där arbetet gör skillnad utanför det egna bolaget. Utgångspunkt Stockholm, gärna med kontor där teamet faktiskt träffas.

Resultat i siffror

- **12,5 → 23,4 MSEK** i försäljning som försäljningschef för gymnasium.se
- **Från ca 20 till över 50 %** av Sveriges gymnasieskolor som kunder
- **15 000 → 33 000 kr** i genomsnittligt ordervärde per kund
- **3 MSEK över budget** under covidåret 2020
- **8 MSEK på tre år** med Digitala Gymnasiemässan, som jag lanserade under pandemin
- **+300 % försäljning** sedan jag tog över som Sales Manager på Reputation and Trust Analytics
- **Från näst sämst av 16 kontor till 80 % måluppfyllelse** på Lokaldelen i Umeå

- **12 → 16,9 MSEK per år** på en krympande katalogmarknad
- **7 → 30 personer** i säljteamet på Panlegis, för Sverige och Norge
- **Ca 100 säljare** på sju marknader utbildade i nykundsmetodik

Arbetslivserfarenhet

Reputation and Trust Analytics · 2024-11 – nu

Analysbolag som mäter företags och organisationers anseende och hur tillit påverkar intressenters vilja att samarbeta.

Sales Manager (2026-02 – nu)

- Leder ett team på två och rapporterar direkt till vd
- Har ökat försäljningen med 300 % sedan jag tog över som Sales Manager
- Ledde produktlanseringen i Norden
- Slöt samarbetsavtal med en av Sveriges större public affairs-byråer
- Flyttade säljet från ett äldre CRM till HubSpot, på svenska, engelska och finska
- Arrangerade bolagets medverkan i Almedalen och talade på scen
- För dialog med aktörer inom försvar, säkerhet och näringsliv om anseende och kompetensförsörjning

Keystone Education Group (tidigare Educations.com Media Group) · 2014-10 – 2024-05

Driver digitala söktjänster för utbildning i flera länder, bland annat gymnasium.se. Bolaget hette Educations.com Media Group fram till fusionen med Keystone.

Försäljningschef, gymnasium.se (2019-05 – 2024-05)

Ansvarade för all försäljning på gymnasium.se, en söktjänst där elever jämför gymnasieskolor, med ett team på tre säljare och en supportfunktion. Köparna var ungefär hälften kommunikations- och marknadschefer på stora skolkoncerner, hälften rektorer och skolchefer på kommunala skolor.

- Ökade försäljningen från 12,5 till 23,4 MSEK
- Tog marknadsandelen från ca 20 till över 50 % av Sveriges gymnasieskolor
- Satte prislista, paket och rabattstruktur; fördubblade baspaketet från 12 500 till 25 000 kr och höjde snittordern från 15 000 till 33 000 kr
- Ställde om säljet från att sälja artiklar till att utgå från kundens önskade utfall
- Gick 3 MSEK över budget under covidåret 2020, då budgeten var +15 % på ca 15 MSEK

- Flyttade kommunförsäljningen från skola-för-skola till centrala avtal där det gav mer, bland annat ett centralavtal värt ca 1 MSEK där skolorna tidigare köpt för under 100 000 kr var
- Höll webbinarier med över 200 deltagare
- Organiserade bolagets första medverkan i Almedalen och modererade seminariet

Projektledare, virtuella evenemang (2021-02 – 2022-08)

- Lanserade Digitala Gymnasiemässan under pandemin och byggde den till 8 MSEK på tre år
- Tog fram prissättningen: utställarna betalade för monteryta och för antalet representanter som chattade och pratade med besökare samtidigt
- Modellen användes sedan för digitala mässor i fler affärsområden

Head of New Business (2016-01 – 2019-04)

- Ansvarade för nykundsförvärv på koncernens 19 plattformar
- Utbildade koncernens ca 100 säljare i Sverige, Norge, Finland, Danmark och Tyskland samt de franska och nederländska teamen i nykundsmetodik
- Moderniserade leadsgenereringen med e-post, sms och LinkedIn
- Drev införandet av HubSpot i hela koncernen, vilket gav den ordning på prognoser och utfall som behövdes för fusionen med Keystone

Key Account Manager, Senior Account Manager, Account Manager (2014-10 – 2019-04)

- Min nykundsförsäljning var en nyckelfaktor när gymnasium.se växte från 6,5 till 12,5 MSEK
- Försäljningen gjorde det möjligt att starta systertjänsten gymnasiesärskola.se
- Team of the Year 2014

Panlegis Ltd, Malta · 2009-07 – 2014-10

Europeisk bolagsbildare med juridiska tjänster inom internationell bank- och bolagsregistrering.

Team Leader

- Byggde upp säljteamet från 7 till 30 personer för den svenska och norska marknaden
- Lanserade NUF i Norge och SUF i Sverige – bolagets huvudverksamhet, som blev så efterfrågad att den bidrog till att både Norge och Sverige sänkte kravet på aktiekapital
- Sålde en partners redovisningstjänster till kundbolagen
- Införde KYC-processer

Shireburn Software, Malta · 2012-08 – 2012-12

Maltas ledande leverantör av affärssystem för ekonomi, lager, lön och HR.

- Sålde B2B-mjukvara, bland annat flygplatssystemet CA+ för styrning av koncessionsintäkter, samt system för lön, HR och ekonomi

Lokaldelen i Sverige AB och Företagsfakta AB, Umeå · 2003-06 – 2009-07

Team Leader

- Ledde 10 säljare på Företagsfakta och 17 på Lokaldelen, med ansvar för 22 kataloger norr om Sundsvall
- Vände Umeåkontoret från näst sämst mot budget av 16 lokalkontor till att 80 % av säljarna nådde sina mål – genom tydlig kundsegmentering, samlyssning, coachning i skarpa samtal och resultatuppföljning
- Ökade försäljningen från ca 12 till 16,9 MSEK per år på en krympande katalogmarknad
- Ansvarade även för försäljning till redovisningsbyråer och mediebyråer

Tidigare

Turistinformatör, Nordmalings turistinformation (2000–2001) · Vikarie i äldreomsorgen (1999)

Så leder jag

Jag leder genom att vara nära affären. Det betyder samlyssning och coachning i riktiga kundsamtal snarare än fler möten, tydlig segmentering så att säljarna lägger tiden på rätt kunder, och en pipeline där varje affär har en ägare, ett nästa steg och ett realistiskt datum.

Jag har två gånger lett flytten från gamla system till HubSpot, eftersom det är svårt att leda försäljning om alla inte ser samma siffror. Och jag tror på att träffas: jag förstår säljarnas livspussel, men ett team behöver ses för att bli ett team.

Jag är internt utbildad i Sandler och SPIN, har arbetat med BANT-kvalificering och går helst på Megadeals-metodiken när affärerna är stora och komplexa.

Kompetensområden

B2B-försäljning · Nykundsförvärv · Key account management · Säljledarskap och coachning · Prissättning och paketering · Värdebaserad försäljning · Offentlig sektor och centralavtal · Produktlansering och nya marknader · Digitala evenemang och webbinarier ·

CRM-implementering (HubSpot) · Digital leadsgenerering · Almedalen och public affairs · KYC-processer

Utbildning

- **Umeå universitet**: historia och museologi (2001–2004)
- **DiD München**: tyska (1999–2000)
- **Östra gymnasiet, Umeå**: International Baccalaureate Diploma (1996–1999)

Språk

- **Svenska**: modersmål
- **Engelska**: flytande
- **Norska**: god arbetskunskap
- **Tyska**: grundläggande arbetskunskap

Omdömen

> "Jag anställde Peter på EMG 2014. Det visade sig vara ett av de mest framgångsrika besluten i min karriär. Peter ser möjligheter där andra ser hinder och är en stor förebild för sina medarbetare."
>
> **Emma Sandberg**, VP of Sales, Keystone Sweden

> "Starkt driv, orädd, pålitlig och lojal. En riktig doer som gärna tar egna initiativ."
>
> **Fredrik Söderlindh**, Co-Founder & Head of M&A, Keystone Education Group

Kontakt

Hör gärna av dig på 070-034 16 23, pete.markstrom@gmail.com eller via LinkedIn. Referenser lämnas på begäran.