

# CV

## Joacim Petersson

Erikdahlbergs väg 8  
39235 Kalmar  
Privat 070-865 72 23  
Arbete 070-234 26 70  
info@joacimpetersson.se

*The best from all!*

Här hittar du mig på webben:  
[www.joacimpetersson.se](http://www.joacimpetersson.se)

## Målmedveten, kreativ och professionell

Här följer en beskrivning av mig och mina erfarenheter. Min profil passar företag som söker en professionell medarbetare med ett coachande förhållningssätt. Jag har sedan några år varit engagerad som coach både under eget namn och som anställd. Till höger kan du ta del av min snabb CV. Texten är skriven i omvänd kronologi och därför hittar du senaste jobbet först i texten och så går jag bakåt i tiden.

Jag har ett grundläggande driv i min person och arbetar alltid tills jag är färdig. Det betyder dock inte att jag sitter och jobbar över sena kvällar utom när kris inträffat, alltså något som jag själv inte har kunnat förutse.

Jag är en nyfiken person som ställer frågor. Är prestigelös och behöver inte ha rätt i allt. De krav jag har på mig själv för jag inte över på mina medarbetare eller vänner/familj.

När jag är ledig är jag med min familj och barn. Går ut med hunden eller fixar med båten. Jag tycker om att leta svamp och naturen är underbar nästan alla tider på året. Fiske i Kalmarsund är underbart. Jag läser också böcker om alltmöjligt.

## Snabb CV

### Professionella meriter

Jobbcoach, Lernia	2009
Omställningscoach, Lernia	2008
Konsult/coach, IBT Sweden AB	2006
Försäljare VOLVO	2004
Projektledare	2003
Projektledare	2001

### Studier

Design management	2000
Int. business management	1999
Ekonomprogrammet	1993

### Övrigt

Engagemang EMCC Sweden  
Engagemang IOGT-NTO

**Idag** är jag anställd som jobbcoach. I det arbetet motiverar jag och stödjer individer som antingen varit utan arbete en kort eller längre tid. Jag ställer frågor som får individen att själv hitta svaren. För att genomföra mitt jobb måste jag ha förmågan att pressa och samtidigt hjälpa individen att hitta sin väg.

Vi arbetar som underleverantörer till Arbetsförmedlingen och lever således i en politisk och ombytlig omvärld.

**Under** den bedövande ekonomiska krisen hösten 2008 och hela 2009 arbetade jag som omställningscoach.

I det arbetet besökte jag företag där personal nyligen blivit uppsagd.

Min uppgift var att tidigt fånga upp deras frustration och leda dem på en konstruktiv väg mot en ny framtid.

Vår uppdragsgivare var företag och fackföreningar som via TSL-försäkringen finansierade omställningen.

Jag upplevde det som om vårt arbete var mycket viktigt och att det ledde till att personen fortare hittade nytt arbete.

Tiden under krisen gav mig kunskap om hur man bör och inte bör hantera sin personal i lägen av kris och uppsägning.

---

*”professionell medarbetare med ett coachande förhållningssätt”.*

---

### Personligt ledarskap

---

Enligt mig finns det bara två saker.

Uppgifter du ska göra och saker du behöver minnas eller spara.

Lär dig prioritera och säga ja eller nej till rätt uppgifter.

Ingen person som kan planera egen tid klarar sig utan ett sätt att visa tiden grafiskt. Lättast är att ha en kalender.

Alla individer har någon form av förhållningsbeteende. Vill du styra dig själv så ta reda på vad du förhåller och sluta med det!

Väldigt många har problem med att hålla ordning på dokument. Det gäller både fysiska dokument och de som finns i datorn.

När man vill nå sina mål behöver man ha hjälp från andra. Utan rätt kommunikation är det lönlöst att försöka.

**Tillbaka** till något som kunde ge utväxling på mina högskolestudier. Efter arbetet som säljare ville jag hitta tillbaka till det som jag utbildat mig till. Jag hittade IBT Sweden AB när jag sökte runt på Internet. Efter några möten blev jag underkonsult och arbetade med utbildningsprogram i effektivitet fram till hösten 2008.

Under tiden som PEP-konsult/coach lärde jag mig mycket. Jag arbetade med personal på många välkända företag. Syftet med utbildningarna var att minska stressen och lära dem att få mer gjort på samma gång. En ekvation som kan synas omöjlig men som verkligen fungerar. Det var ett så roligt arbete att jag fortfarande håller föreläsningar i ämnet. Mer om det kan man läsa på min hemsida.

I fältet till vänster kan du läsa lite om vad som gör en individ effektiv och vad det personliga ledarskapet är.

*”För mig är målet viktigt och vägen dit kan jag diskutera”.*



**Volvo** är ett av Sveriges bästa företag enligt mig. Jag arbetade i återförsäljarledet och var anställd som företagssäljare. I det arbetet besökte jag företag och lärde känna verksamheten. Det var därefter möjligt att presentera en produkt som passade dem. Många av mina kunder uppskattade att jag inte bara sålde bilar utan att jag visade ett genuint intresse för deras verksamhet.

I arbetet med att bygga relationer som skulle hålla länge genomförde jag evenemang. Jag bjöd presumtiva köpare på roliga upptåg och kunde på så sätt lära känna dem och om det passade, sälja en bil eller två.

Min tidigaste försäljningserfarenhet är från Bokhyllan AB där jag sålde måttanpassade bokhyllor i Storstockholm. I den rollen besökte jag hem och ritade tillsammans med beställaren ett förslag till bokhylla eller ibland bibliotek för hemmabruk.

Tiden på Bokhyllan lärde mig mycket om kundkontakt och om hur man ställer rätt frågor som leder till att kunden köper rätt vara. Den allt överskuggande inställningen var att kunden alltid har rätt och att vi så långt det är möjligt ska tillgodose kundens behov.

## Säljfilosofi

---

Jag är uppväxt i en familj där kundfokus varit väldigt stort. Halva släkten var ICA handlare och var från början expediter över disk. Jag kan se min morfar framför mig då han som ung stod bakom disken i den butik som kallades ”Nya diverseaffären”. Att vara vänlig och korrekt och att kunden alltid har rätt är viktigt för mig – förmodligen på grund av en sådan kultur i familjen.

Den andra halvan av släkten tillverkade och sålde möbler. Under en tid drevs ett av smålands största möbelhus. Därifrån fick jag lär mig att aldrig ge upp. Det går inte att ge upp när man står med en soffa i en trappa.

Arbetet med att sälja möbler och bilar gav mig vetskap om att var kund är unik och att hon eller han måste behandlas utefter den förutsättningen. Viktigast för verksamheten är att relationen består. Att göra snabba klipp på kundens bekostnad är underordnat. Vi måste alltid se till så kunden återkommer!

Under mina högskolestudier kände jag att Relationsmarknadsföringen och kvaliteten i tjänsteutövandet var intressantast att studera. Det är också dessa metoder och modeller jag använder idag.

**När** man väljer personal till en arbetsgrupp tycker jag att det är viktigt att personligheterna kompletterar varandra. Min filosofi är att det är bra med olika kunskaper i en grupp. Det är även vara bra med olika personligheter i gruppen.

I en grupp är jag ibland motor och drivande, ibland samordnare som håller lite ordning och reda. När det blir motigt kan jag ta rollen som motivator och engagera medarbetarna. Ibland är jag också väldigt kreativ som idé spruta. För mig är målet viktigt och vägen dit kan jag diskutera.

Jag tänker gärna i modeller och försöker beskriva grafiskt vad jag har för idéer. Därför är jag ofta utrustad med penna och blankt papper under möten. Finns whiteboard blir jag väldigt nöjd.

De som lär känna mig vet att jag har humor av stora mått men de som möter mig för första gången träffar en ordentlig och vänlig "man i sina bästa år" som Karlsson på taket skulle säga.

## *"The best from all"*

"The best from all" är en devis från en engelskskola. Jag tycker det passar bra ihop med mig. Jag tycker det finns bra kvalitéer i alla människor. Jag vill ge mitt bästa i kontakten med dem och jag vill hjälpa de jag möter att prestera det bästa de kan efter sina förutsättningar.

## Min blogg

---

Jag har skrivit på min blogg under några år.

Ibland skriver jag ofta men så kan det bli lite längre mellan gångerna. Jag brukar vanligtvis recensera någon bok om coaching eller ledarskap. Det händer att jag skriver lite annat också.

På bloggen går det att lära känna mig lite bättre då det finns ganska mycket skrivet. Besök min hemsida och klicka på bloggen.

[www.joacimpetersson.se](http://www.joacimpetersson.se)

