

# MATS ÖBERG

6 MARS 1970



## UTBILDNING (URVAL)

- CERTIFIERING FÖR STYRELSEARBETE I NOTERADE BOLAG *Styrelseakademien*
- LEADERSHIP EVOLUTION; GLOBALT LEDARSKAPSPROGRAM *Sabre*
- LEAD; GLOBALT LEDARSKAPSPROGRAM *Agilent Technologies*
- EXECUTIVE MASTER OF LEADERSHIP & MANAGEMENT *MGruppen*
- UGL, UTVECKLING AV GRUPP & LEDARE *TietoEnator*
- ELEMENTS OF AI (ARTIFICIELL INTELLIGENS) *Linköping Universitet*
- DATOR & SYSTEMVETENSKAP *Stockholm Universitet*
- AFFÄRSJURIDIK *Stockholm Universitet*
- LEDARSKAP INKL. UGL *Flygvapnets Officershögskola*

## PERSONLIGT

GIFT & 2 BARN (2000, 2007)

### VERKSTÄLLANDE DIREKTÖR

2017-08 –

**WAYSTREAM AB** (NASDAQ First North: WAYS – www.waystream.com)

*Svenskt noterat bolag inom fiber/bredbandsmarknaden; kontor i Sverige, Kina & Indien.*

- Tog fram ny företags-, produkt-, marknads- och partnerstrategi.
- Inrättade ny organisationsstruktur för ökad effektivitet.
- Definierade nya HR-processer med fokus på Employer Branding.
- Investerar- och marknadskommunikation.

### MANAGING DIRECTOR SWEDEN & DIRECTOR NORDICS

2016-02 – 2017-08

**SABRE SWEDEN AB** (NASDAQ: SABR – www.sabre.com)

*Globalt marknadsledande bolag med mjukvarulösningar (SaaS) till reseindustrin.*

- Omstrukturerade nordiska teamet för att bli mer effektivt i att ta marknadsandelar.
- Genomförde flera marknadskampanjer för nya kunder med 27% ökad omsättning som resultat.
- Utvecklade flertalet personalrelaterade processer kring målsättning och utvärdering.

### MANAGING DIRECTOR SWEDEN & DIRECTOR NORDICS

2007-01 – 2016-02

**AGILENT TECHNOLOGIES SWEDEN AB** (NYSE: A – www.agilent.com)

*Global marknadsledare inom analyslösningar till bio-tech, kemi- och läkemedelsindustrin.*

- Mer än fördubblade omsättningen till ca 500mkr med ett team om 60 personer.
- Omorganiserade den nordiska försäljnings- och serviceorganisationen samt underlydande chefsstruktur för att förbättra organisationens kundfokus och konkurrenskraft.
- Etablerade nya marknadsevent med fler än 150 kunder från näringsliv och myndigheter.

### SALES DIRECTOR, NORDIC, BALTICS & AFRICA

2005-01 – 2006-12

**AGILENT TECHNOLOGIES SWEDEN AB**

*Marknadsledande inom mjukvarulösningar riktade mot teleoperatörer*

- Ansvarig för teleoperatörer & partners i Norden & Afrika; försäljning på CxO-nivå.
- Genom tillväxt på nya kunder mer än fördubblades omsättningen och nådde 260% av budget.

### EUROPEAN TELECOMS SOLUTIONS CONSULTING MANAGER

2000-01 – 2004-12

**AGILENT TECHNOLOGIES SWEDEN AB**

*Sedan 1999 avknoppning från HP med fokus på mätutrustning till telekom och bio-tech.*

- Ansvarig för den tekniska säljorganisationen vars ansvar inkluderade lösningsarkitektur.
- Ansvarig för projektlednings- och leveransorganisationen med drygt 20 direktrapporterande baserade i dussintalet länder i Europa.
- Omsättning om drygt 300mkr genom de större teleoperatörerna i Europa och Afrika.

### PROJECT MANAGER, TELECOMS SOLUTIONS

1998-01 – 1999-12

**HEWLETT-PACKARD SWEDEN AB** (NYSE: HPQ – www.hp.com)

*Utöver dator- och skrivarförsäljning hade HP ett stort fokus på lösningar till telekomindustrin.*

- Ansvarig för säljstöd, projektdefinition, projektledning samt leverans av Operational Support Systems (OSS) till teleoperatörer i Norden.

### IT-KONSULT

1994-01 – 1998-01

**ENATOR AB** (TIETO)

*Ledande svenskt IT-konsultbolag; senare uppköpt av Tieto.*

- Konsultuppdrag gällande mjukvaruutveckling, nätverksdesign & projektledning.
- Levererade lösningar till American Express, Ericsson och Scandinavian Airlines Systems (SAS).

### KADETT – YRKESOFFICERSASPIRANT

1990-08 – 1991-08

**FLYGVAPNET – JÄMTLANDS FLYGLOTTILJ**

- Ledarskapsstudier & praktik vid Flygvapnets Officershögskola, Halmstad & Östersund.