

Mikael Olsson

Business Developer

Stockholm, Sverige
mikael.olsson@gmail.com
+46 70 123 45 67
linkedin.com/in/mikaelolsson



Driven business developer med åtta års erfarenhet av tillväxtstrategier, produktlansering och partnerskap inom techsektorn och SaaS. Har framgångsrikt lett marknadsinträdesprojekt i fem europeiska länder och byggt strategiska allianser som genererat mer än 120 MSEK i ny omsättning. Kombinerar stark analytisk förmåga med praktisk förändringsledning och förmåga att engagera ledningsgrupper och externa stakeholders. Drivs av att identifiera och omsätta affärsmöjligheter i skarpa, mätbara resultat.

Erfarenhet

Senior Business Developer, Klarna, Stockholm

Jun 2020 – Nuvarande

Strategiskt affärsutvecklingsansvar inom Klarnas B2B-segment med fokus på Norden och DACH-regionen.

- Drev lansering av Klarnas B2B-betalningslösning på den tyska marknaden – genererade **68 MSEK i ARR** det första driftåret
- Identifierade och slöt **14 strategiska partnerskap** med e-handelsplattformar och ERP-leverantörer, varav 8 exklusiva avtal
- Ledde ett tvärfunktionellt team om **9 personer** (produkt, tech, legal, finans) i ett 18-månaders tillväxtprogram
- Genomförde marknadspotentialanalyser för fem nya europeiska marknader och presenterade investeringsrekommendationer för ledningsgruppen
- Bidrog till att öka ARPU för affärskunder med **27 % YoY** genom up-sell av premiumfunktioner

Business Developer, Bambuser, Stockholm

Feb 2017 – May 2020

Affärsutveckling inom live-videohandel med fokus på mode och e-handelsvarumärken i Norden och Benelux.

- Etablerade Bambusers liveshoppingplattform hos **12 nyckelkunder** inklusive Lindex och Åhléns
- Byggede en partnerstrategi med social mediebyrå-nätverk som ökade inbound leads med **55 % per kvartal**
- Projektledde integrationsarbete med Shopify och Salesforce Commerce Cloud för tre pilotskunder

Affärsutvecklingskonsult, McKinsey & Company (Stockholmskontoret), Stockholm

Sep 2015 – Jan 2017

Junior konsultroll med fokus på strategi och marknadsanalys för klienter inom retail och finansiella tjänster.

- Deltog i **sex kunduppdrag** med ansvar för dataanalys, marknadsmodellering och presentationsunderlag
- Bidrog till ett omstruktureringsuppdrag för ett nordiskt retailbolag som resulterade i **85 MSEK i kostnadsbesparingar**
- Samarbetade tvärfunktionellt med kollegor och externa parter för att säkerställa hög kvalitet i leveranserna

Utbildning

MSc Business and Economics i Strategi och management, Handelshögskolan i Stockholm (HHS), Stockholm

Aug 2013 – May 2015

Tvåårigt masterprogram med inriktning mot strategi och tillväxt i kunskapsintensiva företag. **Avgångsprojekt med betyget A+** i samarbete med Spotify.

BSc Ekonomi och företagande i Marknadsföring och strategi, Stockholms universitet – Företagsekonomiska institutionen, Stockholm

Aug 2010 – May 2013

Kompetenser

Affärsutveckling och tillväxtstrategi • Go-to-market planering • Partnerskap och avtalsförhandling • Marknadsanalys och affärsmodellering • SaaS-metriker (ARR, CAC, LTV, NRR) • Tvärfunktionell projektledning • CRM och pipeline-hantering (Salesforce) • Stakeholder management • Presentationer för C-nivå • OKR-ramverk och resultatuppföljning

Certifieringar

Certified Business Development Professional, Association of International Business

Sep 2021 – Sep 2021

Språk

Svenska (modersmål) • Engelska (flytande) • Tyska (arbetskunskaper)

Referenser

Katarina Johansson

VP Business Development, Klarna, katarina.johansson@klarna.com, +46 70 123 45 67

Fritidsaktivitet

Mentor, Founders Alliance – Stockholm

Jan 2022

Mentor för tidiga techstartups inom Founders Alliance-nätverket, med fokus på go-to-market och B2B-partnerstrategier.