

# Curriculum Vitae

Göran Källmark  
Brunnsparken Varmbadhuset 1  
246 54 Ramlösa  
[goran@kallmark.com](mailto:goran@kallmark.com)  
076 - 191 01 65



## Resultatorienterad | Analytisk | Engagerande

Jag är en resultatorienterad, analytisk och motiverande. Min bakgrund är från IT-branschen där jag arbetat med mjukvarutveckling, konsult till verksamhetsledare med fullt säljansvar. Jag har arbetat med Sverige, Norden och EMEA som marknader med olika typer och storlekar av företag och kunder. Min passion och styrka ligger i att arbeta med team, gärna i gränslandet mellan IT och verksamhet. Att omsätta IT/Digitalisering till värde för kunden och kundens kund är en av mina starkaste drivkrafter. I ledande roller arbetar jag med att tillsammans skapa effektiva och engagerade team som driver och tar ansvar för våra gemensamma mål. I säljande roller är min framgång baserad på att skapa förtroende och långsiktig ömsesidigt gynnsamma relationer. Jag har en entreprenöriell sida och är självstartande.

### Resultatorienterad

En central del av all verksamhet är att arbeta mot mål som utvärderas mot resultat. Jag fokuserar på målet och är flexibel vad gäller vägen dit. Att snabbt analysera och anpassa projekt är avgörande i en värld i konstant förändring.

### Analytisk

Min analytiska förmåga framträder tydligt när det handlar om att se helheten för att förstå koncept och idéer och sedan omvandla dessa till ett mervärde. Jag bryter ner helheter, ser möjligheter och bygger upp de igen för att skapa en god förståelse och för ett bra genomförande.

### Engagerande

Jag uppskattas för mitt engagemang, min förmåga att inspirera och framgångsrikt leda team i syftet att leverera resultat. Jag ser även kunden som en del av ett team som delar ett gemensamt mål. Jag ser individen och dess möjligheter och har ett caochande förhållningssätt. Jag gillar att utmanas och utmana. Att tänka stort och fritt, vara inkluderande och vinna förtroend gör att jag har lätt att få andra personer med mig.

### Startklar

Jag är tillgänglig på kort varsel. Direkt som anställd alternativt som interim eller konsult genom mitt eget bolag.

Position och roll är underordnat - det primära är att tillsammans skapa och leverera resultat. Exempel på roller är **Projektledare, Team-ledare, KAM** eller **Affärsområdeschef** där jag får lov att:

- Leda och utveckla projekt, team och verksamheter.
- Utveckla kunden, kundens affär och driva försäljning.
- Skapa långsiktiga ömsesidigt gynnsamma relationer internt och externt.

## Arbetslivserfarenhet

### 2016 - Grundare/Företagskonsult, Dots Solutions AB (Helsingborg)

*Dots Solutions arbetar med insamling och avancerad analys av subjektiv data inom e-hälsa. Vår mjukvara hjälper patienter, vårdgivare samt forskning och utveckling genom modern teknik och moderna metoder som ML, DI och TameFlow.*

Startade upp bolaget från idé till finansiering, från produktutveckling och vidare till marknad. Bolaget erbjuder mjukvara och konsulttjänster inom e-hälsa och verksamhetsstyrning. Bolaget består av 4 grundare, underkonsulter och jag som operativ resurs på heltid. Bolaget lider brist på finansiering och det finns inte förutsättningar för mig att arbeta kvar. Produkten är väl mottagen på marknaden, men mycket arbete kvarstår till att bolaget har tillräckliga intäkter.

### 2011 - 2016 Grundare/Företagskonsult, Informed Decisions AB (Helsingborg)

*ID drevs av en passion att göra världen lite bättre genom att tillvarata, förädla och förmedla kunskap för att kunna skapa förutsättningar för välgrundade och bättre beslut. ID arbetade som experter inom beslutsfattande med stöd av beslutsmodeller. Vi tillhandahöll såväl mjukvara som konsulttjänster.*

Som initiativtagare och grundare drev jag projektet från start genom att sätta upp bolaget, rekrytera rätt kompetens samt ansvarade för produktutveckling och personal. Mitt löpande ansvar var som VD med ett ansvar för drygt 30 personer inklusive ett nätverk av underkonsulter. Vi arbetade i större projekt hos kunder som t ex Malmö stad, Ringhals kärnkraftverk och Ericsson.

Tyvärr drabbades familjen 2015 av allvarlig sjukdom och jag valde därför att kliva av mitt uppdrag för att kunna ta hand om familjen på heltid. Allt eftersom började jag med ett nytt projekt, Dots Solutions AB.

### 2010 - 2011 VD/Partner Manager, System Engineering Technology AB (Malmö/Jönköping)

*System Engineering Technology var ett bolag inom Systemkoncernen - en av Sveriges största mjukvara och tjänsteföretag med små- och medelstora företag som kunder.*

Jag rekryterades som VD/Teamleder/säljansvarig med uppdrag att starta upp System Engagering Technology som partner till PTC, en amerikansk mjukvaruleverantör inom PLM (Product Lifecycle Management). PTC var en av de

ledande aktörerna inom PLM och CAD. Mitt team bestod av drygt 10 anställda inom teknisk expertis (Support/ Pre-sales/ konsult/ utbildning), försäljning och marknad. Vårt arbetsområde var hela Sverige. Jag rapporterade till direktören för System Engagering Solutions.

## **2008 - 2010 Channel Manager, Autodesk Corporation (Farnborough England)**

*Autodesk är en av världens största leverantörer av mjukvara inom design. Det vill säga bl. a. CAD, BIM, Geospatial, Film, Animation etc.*

Jag ansvarade och drev Autodesk's partners av Geospatial produkter i Norden och Baltikum. I mitt uppdrag ingick strategi, talare på konferenser, marknadsaktiviteter, försäljning samt nyrekrytering av partners. Mitt försäljningsmål var 300 K Euro per kvartal, vilket jag mötte och vid ett par tillfällen överträffade. Jag var stationerad i Farnborough England och rapporterade till försäljningschefen EMEA.

## **2005 - 2008 Codenomicon Oy (Oulu/Uleåborg)**

*Codenomicon var ett ledande säkerhetsföretag som var specialiserade och pionjärer inom "negative testing" av mjukvara och nätverksprotokoll. Idag är bolaget uppköpt. Codenomicon är känt för att ha bidragit till att lösa flera mycket välkända säkerhetsproblem som t ex "Heart Bleed" .*

Jag blev rekryterad genom styrelsen och fick uppdraget att bygga upp och driva en europeisk tjänste- och försäljningsorganisation. Jag rekryterade och arbetade med ett internationellt distribuerat team som bestod av säkerhetsspecialister och säljare. Teamet var distribuerat i Finland, Sverige, Tyskland och England. Vårt uppdrag var att arbeta med Europas största telekombolag och ländernas underrättelsetjänster. Vi genomförde framgångsrikt våra olika projekt men var också behjälpliga med implementering och löpande stöd.

## **1997 - 2005 Area Manager/Technical Business Development Manager, Borland Software Corporation (Amsterdam, Holland / Stockholm, Sverige)**

*Borland Software Corporation var en av pionjärerna inom utvecklingsverktyg för mjukvara och personlig produktivitet. Dess mellanprogramvara utgör även idag en central del av världens nätverk för mobiltelefoni. Kända produkter är Turbo Pascal, Borland C++, Delphi, Paradox, dBase, VisiBroker etc.*

Jag rekryterades som Technical Business Development Manager med ansvar för Norden men fick snart ett utökat ansvar för EMEA.

1999 blev jag erbjuden tjänsten som Area Manager och fick uppdraget att leda ett projekt för att etablera Borland i Norden. Det blev ett kontor i Sverige och satellitkontor i Finland och Danmark. Jag ledde till sist en organisation på 30+

medarbetare i 4 länder + distributörer och återförsäljare. Det innebar även köp av en partner i Finland. Borland Nordic var Borlands bästa region och hade Borlands 3 största direktkunder med affärer på initiala ordervärden på över 1 000 000 USD och löpande OEM intäkter till denna dag.

Vi ansvarade dessutom för stora affärsutvecklingsprojekt med kunder som bl a Ericsson, Nokia, Telenor, Telia, Sony Ericsson. Exempel på projekt var t ex att ta fram ett utvecklingsverktyg för mobilutveckling i samarbete med Ericsson, Nokia & Symbian. Ett annat spännande projekt var att tillsammans med Nokia och andra partners bygga en Mobile Enterprise Gateway. Jag rapporterade till Vice VD EMEA och till Chief Strategy Officer.

**1993 - 1997 Produktchef utvecklingsverktyg, Oracle Corporation (Stockholm)**

**1991 - 1993 Produktchef, Technical Business Development Manager, Borland Software Corporation (Stockholm)**

*Borland köpte upp Ashton-Tate, se nedan.*

**1989 - 1991 Pre-Sales Nordic, Ashton-Tate Corporation (Stockholm)**

**1987 - 1989 Konsult, Larsson & Lanngren Konsult AB (Göteborg)**

**1985 - 1987 Efterbehandling Programmerare, Eurocard (Stockholm)**

*Före, under och efter min utbildning*

## Universitetsexamen

**1987 Systemvetenskap, Datahögskolan i Stockholm**

## Övriga utbildningar och kurser

**1987 - 2018:**

- COBOL
- dbASE
- Paradox
- Interbase
- Delphi
- C++
- CORBA
- J2EE
- Java
- Oracle DBA
- Oracle PL\*SQL
- Oracle Forms

- Oracle Designer
- Project Management
- Presentationsteknik
- Key Account Manager
- RUP - Rational Unified Process
- Rainmaker (Sales)
- Leadership International
- Selling in turbulent times
- Sarbanes & Oxley compliance
- JAWS (Just Another Way of Selling)
- Negotiation
- Autodesk leadership academy
- Partner Management
- Blue ocean / red ocean
- TameFlow (extrem agility)
- Decision Intelligence
- Varumärken & Strategisk varumärkesutveckling

## Utmärkelser

1987	Stipendium för examen som topp 3
1985	"Best presenter" - Oracle Svenska AB
2002	Presidents Club (Over achiever) - Borland Software Corporation
2003	Presidents Club (Over achiever) - Borland Software Corporation
2005	Presidents Special Recognition reward - Borland Software Corporation

## Styrelseuppdrag

2016 - 2018	Dots Solutions , Styrelsemedlem
2011 - 2016	Informed Decisions, Styrelsemedlem

## Ideella uppdrag

2015 -	Medlem på OMEAGA Global Initiative. OGI är en organisation för vattenrening, energiproduktion och matproduktion i ett kretsloppssystem. OGI har sitt ursprung hos NASA för att användas vid rymdfärder och kolonialiseringsprojekt.
--------	---

## IT

Har stor datorvana från programmering, modellering, projekthantering till produktivhetsprogramvara som Officepaket. Har arbetat i Windows, Mac, Linux & Unix

## Språk

Engelska - flytande i tal och skrift

## **Privat**

Jag är gift och stolt pappa till 5 döttrar, varav 3 är utflugna. Oerhört nyfiken av mig med en stor fascination för vetenskap. Älskar att läsa och lära. Musik är den stora passionen. Likaledes är hav, skog och mark något som ligger mig mycket varmt om hjärtat. Det ger mig tid för reflektion samt ger energi och fantastiska upplevelser. Familj och nära relationer ger mig stabilitet, motivation och kärlek

## **Referenser**

Lämnas gärna på begäran.