

Anton Flensburg

👤 Född 1991

☎ +46 76 00 77 993 ✉ kontakt@antonflensburg.se



Sammanfattning arbetserfarenhet

Med min gedigna erfarenhet inom affärsutveckling, försäljning och marknadsföring är jag väl rustad för att driva tillväxt och uppnå strategiska mål.

Besitter förmågan att identifiera och ta tillvara på marknadens möjligheter, vilket har lett till framgångsrika resultat och tillväxt.

Vet vikten av att lyssna på kundernas behov för att säkerställa en hög kundnöjdhet och en långsiktig relation.

Alltid öppen för nya idéer och tekniker för att hitta kreativa och effektiva lösningar på utmaningar.

Förespråkar naturligt modernt ledarskap - Har lätt för att lyssna, förstå och få ett team att nå sin högsta potential och gemensamma mål. Trivs bäst i en utvecklande miljö eller i en miljö att utveckla.

Målfokuserad med ett självklart fokus på tillväxt och lönsamhet:

- Spelat en avgörande roll i att under mitt första år omvandla en utmanande prognos till en betydande omsättningsökning.
- Ingått avtal med ett av de största bygg- och utvecklingsföretagen i världen.
- Sveriges mest rekommenderade hotell - tre år i rad
- En av Sveriges bästa golfrestauranger på två av Europas finaste golfbanor.
- Framgångsrikt jobbat med varumärken som iDeal of Sweden, Nobis Hotel, Miss Clara by Nobis, Bro Hof Slott, Städpulsen, Länsförsäkringar Fastighetsförmedling, Eklund Stockholm New York, Best Western Hotel, Harrys Pubar med flera...

Kompetensområden & styrkor

- Säljande marknadsföring
- Relationsbyggande försäljning
- Tillväxt & bolagsstruktur
- Automatisering & effektivisering
- Tech & innovation
- Dataanalys & åtgärdsoptimering

Arbetserfarenhet

📅 2021 – PÅGÅENDE 📍 STOCKHOLM, SVERIGE

CCT Technology (Anställning)

CCT Technology är ett internationellt annonsteknologiföretag som använder AI och ML för att öka kundernas lönsamhet och tillväxt. Företaget har kontor i åtta länder och levererar tjänster i över tjugo.

Arbetar dagligen med att öka befintliga kunders användande av plattformen, vilket innefattar försäljning, driva produktutveckling, analysering av data och effekter, se och lyssna på kund- och marknadsbehov, samt leverera innovativa lösningar.

Spelat en avgörande roll i att under mitt första år omvandla en utmanande prognos till en betydande omsättningsökning. Har framgångsrikt drivit initiativ för att förbättra effektiviteten inom försäljning och kostnadsbesparingar samt ökat kundengagemang inom olika branscher. Inlett samarbeten med flera av de ledande aktörerna inom sina respektive industrier. Har även etablerat långsiktiga affärsrelationer med flera stora företag.

Vi har varit en mindre grupp placerad i Sverige med liknade förhållandena i åtta andra länder. Detta har stärkt min förmåga att samarbeta tvärs över kulturer och geografiska gränser. Erfarenheten har berikat min förståelse för globalt ledarskap och strategisk kommunikation.

Arbetserfarenhet

📅 2019 – 2020 📍 STOCKHOLM (SE), ALKMAAR (NL)
Zimplio (Delägare)

Zimplio var en start-up inom system och webbapplikation med inriktning fastighetsbranschen.

Ansvarig för marknadsföringsaktiviteter i företaget samt kapitalanskaffning, framtagning av MVPs. Skapande och hantering av flowcharts samt att leda utvecklingsteam internationellt. Utöver det god förståelse och baskunskaper inom UI/UX, coding, no-code samt bra kunskap inom de flesta program som berör marknadsföring och design.

Stor personlig satsning som tyvärr fick ett hastigt avslut med anledning av Covid-19.

📅 2017 – 2020 📍 STOCKHOLM, SVERIGE
BW Digital Growth (Delägare)

Provisionsbaserad marknadsföring - Generera mer sälj eller få fler leads utan risk.

Nya och befintliga målgrupper samt förståelse för mönster, engagemang samt till i slutändan ett mätbart resultat. Huvudfokus Ads men även content- och influence-marketing.

Referenser:

iDeal of Sweden, Nobis Hotel, Miss Clara by Nobis, Urban by Eklund Stockholm New York, Länsförsäkringar, J.Lindeberg.

📅 2016 – 2021 📍 STOCKHOLM, SVERIGE
Konsult

- Privatbostäder, nyproduktion & kommersiella bostäder inom fastighetsmäklari och fastighetsbranschen. B2B, B2C och mentorskap. Analysering av sälj och marknadsföring, skapande och implementering av sälj- och marknadsföringsplaner, budgetering samt eget direkt sälj. Erfarenhet av att arbeta mot större kunder och mot nya marknader.
- Konsulttjänster inom företagsutveckling, change management, företagsstruktur och marknadsföring.

Referenser:

Eklund Stockholm New York | Urban by ESNY, Länsförsäkringar Fastighetsförmedling, Bank of China, stora, medelstora och små byggherrar, privata markägare, Städpulsen.

📅 2015 – 2015 📍 STOCKHOLM, SVERIGE
Bro Hof Slott Restaurang (Delägare)

Arbetserfarenhet

Anrika Bro Hof Slott inhyser inte bara två av Europas bästa golfbanor utan också en av Sveriges bästa golfkrokar.

- Företagsevent, konferenser, golftävlingar, bröllop samt restaurang och golfkiosker i världsklass.
- Tog över och utvecklade befintlig verksamhet. Framtagning av koncept, inköp, budgetering, personalhantering, daglig drift samt säkerställande av nöjda slutkunder. B2C och B2B.
- Från negativt till positivt resultat samt en ökning till 20% vinstmarginal på drygt fem månader.

📅 2014 – 2014 📍 LIDINGÖ, SVERIGE
Grill Bruno & Långängens Gård (Anställning)
Restaurangkoncernen "This is our Lidingö".

Grill Bruno ett italienskt håll i väggen.

- Framtagning av nytt koncept, personalhantering, inköp, SoMe, samt daglig drift av verksamheten.

Långängens Gård - Café, restaurang & eventlokal.

- Diverse arbetsuppgifter i anslutning till sommarbröllop, fester och evenemang.

📅 2010 – 2013 📍 KLIPPAN, SVERIGE
Best Western Hotel & Harrys Restaurang (Anställning)

Verksamheten i Klippan blev utsett till Sveriges mest rekommenderade Best Western hotell - tre år i rad, samt högsta enskilda betyg inom Harrys pubar/restauranger.

- Delat ansvar att se till att restaurangerna fungerar effektivt och lönsamt. Ansvarsuppgifterna innefattar bland annat rekrytering, utbildning, planering, menyer, inventering, beställning av varor samt hantering av bokningsförfrågningar.

Utbildning

📍 STOCKHOLM

Företagsekonomiska Institutet / Högskolan Väst - 120hp

Externredovisning

Verksamhets- och ekonomistyrning

Marknadsföring

Juridisk översiktscurs

Försäljning, förhandling och dialogkonst

Fastighetsförmedling introduktion

Utbildning

Fastighetsförmedling ekonomi
Fastighetsförmedling kommunikation och etik
Beskattningsrätt för fastighetsmäklare
Fastighetsförmedling juridik
Fastighetsvärdering
Fastighetsrätt
Byggnadsrätt
Fastighetsförmedling kvalificerad fastighetsmäklarjuridik

📍 STOCKHOLM

CCT IT Security

📍 ALKMAAR (NL)

Betty Blocks - Low-Code/No-Code app

📍 STOCKHOLM

Värderingsstyrt ledarskap

📍 BEST WESTERN HOTEL

Hotel Management

📍 HARRYS PUBAR AB

Business Management

📍 HARRYS PUBAR AB

Restaurangakademin 1 & 2

📍 MALMÖ

Malmö Universitet - Webbutveckling I & II

📍 LONDON, KLIPPAN, LJUNGBYHED

Royal Schools of Music - Akustisk gitarr

📍 LJUNGBYHED, KLIPPAN

Samhäll & Ekonomi - Inriktning Fotboll & Ledarskap

Ideella insatser

📍 LJUNGBYHED, SKÅNE

Fotbolls- och innebandytränare

Tränare för ungdomslag under flertalet år. Ansvarade för att leda träningar och matcher, uppmuntra laganda och skapa en positiv och lärorik miljö för unga spelare.

Språk

Svenska
Engelska
Älvdalska

Modersmål
Flytande
Förstår tal och skrift

Språk

Tyska
Franska

Grundläggande
Nybörjare

Privat

Jag är uppvuxen i Skåne, men efter att ha bott i Stockholm i över tio år har jag och min fästmö nyligen flyttat till Mora i Dalarna med våra två döttrar. Min fästmö har sina rötter i Älvdalen, vilket gjorde det naturligt för oss att söka oss hit. Även om Mora är vår utgångspunkt, är jag öppen för möjligheter att arbeta i andra städer och orter.

I Dalarna uppskattar jag den starka känslan av gemenskap och familj, något som påminner mig om min uppväxt i Skåne och skapar en välkommen kontrast till storstadslivet.

Privat gillar jag att umgås med familjen och våra vänner. Sport, matlagning och hemmet är några av mina personliga favoriter. Med flytten till Mora ser jag fram emot att hitta nya intressen och bygga nya relationer, samtidigt som jag fortsätter att utvecklas både personligt och professionellt.

Framtidsvision och mål

Med min breda erfarenhet inom affärsutveckling, försäljning och marknadsföring vill jag bidra till den lokala näringslivsutvecklingen. Mitt fokus ligger på att bygga långsiktiga, förtroendefulla relationer och skapa hållbar tillväxt för familjeföretag och andra aktörer i regionen.

Jag är öppen för både anställning och konsultuppdrag, oavsett projektstorlek eller tidsram. Det inkluderar även nystartade projekt och projekt med möjlighet till ett eventuellt framtida delägarskap.

Jag är redo att lära mig nytt, oavsett om det är inom branscher där jag har erfarenhet, eller om det är inom helt nya områden. För mig är den gemensamma resan och de resultat vi strävar efter att nå det viktigaste.