

PER SYDEGÅRD

KOMPETENSER SOM LEDARE Mångårig erfarenhet av ledarskap, både i linje och matrisorganisationer. Affärsmässighet i alla beslut, långsiktig lönsamhet, bygger trygga arbetsplatser och långa kundrelationer. Erfarenhet att leda personalgrupper både direkt och via gruppchefer. Lätt att uttrycka mig i båda tal och skrift. Kan tydligt presentera förväntningar och ställa tydliga krav, både i grupp och för individ. Nyfiken och lyhörd. Upplevs som engagerad, glad och trygg.

ANSTÄLLNINGAR **2015-06 – 2018-04**
FOREX Bank AB(FB)

Forex Bank har 50 års erfarenhet av att ge service till kunder som skall ut och resa. FB erhöll 2003 bankkort, och har sedan dess utvecklat bankprodukter och bankservice. Nuvarande tjänst har löpande utvecklats till att idag är ansvarig för affärsutvecklingen av Bankerbjudandet, affärssystemet Säljstöd, och även beställare och förvaltare av FB första egenutvecklade system för att hantera kunder. (Kundmaster)

I mitt team ingår samtliga produktägare och processägare inom Bankerbjudandet. Vi ansvarar för produktlönsamhet, produktstrategi och skapar underlag till affärsplaneringen. Bankerbjudandet inkluderar allt från Internetbank/Appar, inlånskonton och korterbjudanden. Enheten är ansvarig för OnBoarding, OnGoing och Off Boarding processer av kund med tillhörande produktprocesser. Vi tar fram produktbudgetar inför det årliga budgetarbetet, ansvarar även för ta fram budgetunderlag och business cases för både projekt och mindre vidareutveckling.

Som ansvarig för bankprocesserna är jag även beställare av flera av FB pågående projekt, och deltagare i ett antal styrgrupper, vilket innebär nära samarbete med FBs kontrollfunktioner som Risk, Compliance och Internrevision. Som ägare av "kundobjektet" innebär även aktivt deltagande i de enheter/projekt som anpassar FBs Bankerbjudande till Betalkontodirektivet, 4:e Penningtvättsdirektivet och inför de nya regelverk som kommer införas i nära tid, PSD2 och GDPR.

Av ovan har jag haft en naturlig roll i företaget att vara en pådrivare i FB digitala resa. Samtliga banktjänster idag förväntas att kunna hanteras digitalt. Även få bort manuella inslag i standardiserade processer. Beställare vid upphandling av nytt kredithanteringssystem med digital signering och digital arkivering. s.k. BPM motor. Har mycket stor nytta av mina tidigare roller genom att alltid tillföra kundperspektivet i alla projekt jag deltar i, och i alla processer vi ansvarar för. Rätt kundupplevelse ihop med ett bra erbjudande skapar långa kundförhållanden och långsiktig lönsamhet.

2013-12 – 2015-06, Regionchef

Forex Bank AB(FB)

Uppdraget var att utveckla och understödja verksamheten i region Mitt, bestående av 11 butiker, i 9 städer mellan Visby och Karlstad. Upprätta affärsplaner och budgetar, samt löpande följa upp lönsamhetsutvecklingen. I rollen ingick även att säkerställa att butiken följer de regulatoriska krav som ställs. Jag hade även ansvaret för att utveckla affärer med företag i Norden. Även representerat affärsverksamheten i flertalet interna styrgrupper. Rollen har gett mig erfarenhet att leda chefer, från smått till stort. Att vara med att utveckla IT, system och rutiner, för en nordisk verksamhet.

2012-09 -2013-1, Bankchef, vVD/CFO

Amfa Bank AB, Stockholm

Amfa Bank AB, (f.d. Amfa Finans AB) är Sveriges äldsta finansbolag som arbetar med factoring av typen fakturaköp. För att utveckla produktutbudet, och skapa förutsättningar för längre affärsrelationer erhöll bolaget i maj 2012 bankoktroj. Jag rekryterades för att bygga upp banken som projektledare för att bygga en IT lösning, ansvara för att utbilda och utveckla medarbetarna till att hantera konton, betalningstjänster och förstå de regulatoriska krav som ställs på en bank. Ansvarade för att ta fram en ny logotype och det nya formspråket. Den 24 april -13 lanserades Expressbanken, en Internetbank och konto som hanterar betaltjänster. I uppdraget som Bankchef ingick ansvaret för att utveckla kreditavdelningen, kundtjänst och kundreskontra, dvs. från godkännande kund och faktura, och säkerställa betalning till kund som att banken erhöll likvid. Totalt arbetade 25 personer i dessa tre enheter. Ansvarade även för ekonomi avdelningen.

2002-02 - 2012-09 Kontorschef, Danske Bank, Sverige filial, Stockholm

Summerat kan min tid som chef i Danske Bank delas upp i två delar. Den första perioden var att utveckla bankens affärer på både företagsmarknad och privatmarknad. Efter problemen på de finansiella marknaderna under hösten 2008, fick jag i uppdrag att verkställa olika effektivitetsåtgärder och kostnadsbesparingar. Under alla år i Danske Bank tillhörde jag toppskiktet bland bankens chefer i den årliga medarbetarundersökningen.

2011-08 - 2012-09 Kontorschef för Danske Banks företagskontor på Södermalm.

Mitt uppdrag var flytta hela affärsverksamheten från kontoret Nacka Strand till kontoret Södermalm. Innebar ett intensivt arbete att vårda samtliga kunder då flertalet kontaktpersoner byttes ut. Till verksamheten fördes även samtliga krediter till Bostadsrättsföreningar. Totalt blev det sammanslagna kontoret näst störst i Stockholm.

Anledningen till att alla bostadsrättsföreningar lades på ett kontor var att banken ville skapa en tydligare kommunikation mot marknaden med tydliga ansvariga mot de större bostadsrättsförvaltarna.

2009-03 - 2011-08, Kontorschef för Danske Banks kontor Stockholm Norra

Uppdraget var även att sammanföra sex privatmarknadsenheter till tre, samt att stänga fyra kontantkassor på Danske Banks kontor i norra Stockholm. I samband med sammanläggningen av verksamheten minskades personalstyrkan med 8 personer till 24 st.

Bakgrunden till denna dramatiska förändring var den dåliga resultatutvecklingen, och en undermålig affärsvolymtillväxt under flera år.

Samtidigt som vi förändrade personalgrupperna ändrades sättet att möta kunden till i ett nytt arbetssätt, "Teams", vilket var ett gemensamt arbetssätt för hela Danske Bank-koncernen. Trots så stora förändringar för ett stort antal kunder, så ökade affärsvolymerna genom att flera delkunder blev helkunder. Var med och skapade Danske Banks rådgivningskoncept till privatmarknaden, Premieumbanking

2007-05 – 2009-03, kontorschef för Danske Banks kontor på Kungsholmen

Uppdraget som kontorschef bestod av tre delar.

1. Att utveckla företagsmarknadsaffären som under en längre tid inte visat någon utveckling, vi etablerade nya affärskontakter och utvecklade affärsutbytet med befintliga kunder. Kontorets företagsaffär växte till andra plats i region norr, både räknat som affärsvolym och räknat i lönsamhet.
2. Att assistera privatmarknadschefen på kontoret med att få ordning på arbetssituationen som kännetecknades av stora övertidsproblem, samarbetsproblem och bristande lönsamhet. Efter intensiv dialog med medarbetarna, både individuellt och i grupp, så vände vi utvecklingen. Vi blev därför testkontor för ett nytt arbetssätt för privatmarknaden. Utfallet blev så lyckat att man beslutade att genomföra förändringen i hela Sverige
3. Att i Stockholm skapa en gemensam avdelning för ett samarbete med Skandiamäklarna. Banken hade under en längre tid försökt bygga upp samarbetet via varje kontor. Genom denna satsning började samarbetet fungera väl, Målet var att assistera med finansiering och skapa nya kunderrelationer.

2002-02 - 2007-09, Kontorschef för Danske Banks kontor på Liljeholmen

Uppdraget var att starta ett helt nytt bankkontor. Rekrytera ett s.k. "dreamteam" som skulle skapa affärsrelationer med både företags- och privatkunder i södra Stockholm. Efter 18 månader visade kontoret svarta siffror och efter 22 månader hade vi uppnått 0 resultat sedan starten. Den näst snabbaste etableringen i Danske Bank Sverige. En bidragande sak till vår framgång var en mycket lyckat DM till företag som vann andra plats i tävlingen Guldnyckeln.

Kontoret Liljeholmen är idag ett av 4 kontor som fortfarande bedriver företagsrådgivning i Stockholm. Vår framgång byggde på en enkel strategi, vi arbetade metodiskt att erhålla hela affären, finansiering, placering och flöden, vilket gjorde att vi erhöll det bästa RoE per kund. Genom att vi utvecklade ett samarbete med en av Stockholms större mäklarkedjor byggde vi upp en stabil privatmarknadsaffär genom bostadsrättsombildningar.

1981-06 - 2002-01 Handelsbanken

1997-12 - 2002-01 kontorschef Handelsbanken, Södertälje

Uppdraget var att utöka affärsförbindelserna med kommunens multinationella företag. Kontoret ökade affärsvolymen med 400 % under min tid som KC. I uppdraget ingick även att utveckla affärssamarbetet med de kommunägda bolagen. Vi integrerade samtidigt Stadshypoteks omfattande lånevolym till Handelsbankens affär. Genom ett effektivt arbetssätt klarade vi volymökningen med 2 personer.

1995-08 – 1997-11 t.f. Kontorschef Handelsbanken Uppsala.

Började som ansvarig för privatmarknad och kapitalmarknad, efter 6 månader utnämnd stf. chef över hela verksamheten totalt 35 pers. Då KC lämnade sin tjänst blev jag t.f. chef och därmed ansvarig för integreringen av Stadshypotek. Fick möjligheten att som ung ta ansvar för en äldre organisation som behövde moderniseras och anpassa sitt arbetssätt till den modell som gällde i Handelsbanken vid denna tidpunkt.

1992-08 – 1995-08, Stf. Kontorschef Handelsbanken, Hornsgatan.

En period med starkt fokus på kreditrisker och kreditförluster. Hanterade ett stort antal engagemang med betalningssvårigheter, och kunder med finansiella problem.

1988 – 1992 Placeringsrådgivare SHB Södertälje

Rådgivning utifrån riskprofiler och anpassade tidshorisonter.

1981 – 1988 Handelsbanken, kontorsrörelsen

Diverse tjänster inom Handelsbanken, utvecklade bred kunskap inom kreditgivning till företag.

1978 – 1981 Diverse anställningar och deltagande i föreningar

Hemglass, Strängnäs

Fermenta, Strängnäs

Södertälje SK s ungdomsverksamhet. Har utvecklat ett ungdomsprogram för hur unga talanger skall utvecklas till seniorspelare.

Krympte de finansiella kostnaderna för större Brf förening HSB Fogdetorp med över 30 %

UTBILDNING

1982 3-årig Ekonomisk utbildning Redovisning

1983 Värnplikt I1 Stockholm

1983 10p juridik + 10p statistik SOU

1984 20p Nationalekonomi SOU

1987-2010 Omfattande ledarutbildningar, bl.a. UGL

Sälj utbildningar för kontorschefer inom både Danske Bank och Handelsbanken den sista var

-Aktivt ledarskap II, 2007 i MiL institute regi

Omfattande utbildningar inom kreditgivning och cash management till företagskunder.
