

# CV

## Stina Treven

+46704108510

[stina.treven@gmail.com](mailto:stina.treven@gmail.com)



### Profil i korthet

Bakgrund som affärsdriven VD i flera små och medelstora entreprenörsdrivna företag med grundare och externa investerare aktiva i bolaget. Framgångsfaktorer: internationalisering, affärs- och processfokus, repetitiva intäktsmodeller, skalbarhet, förflyttning från produkt till tjänst, digital transformation. Bred kunskap från olika branscher och områden med fokus på IT, säkerhet och B2B-försäljning. Genomfört tre bolagsförsäljningar. Idag senior förändringsledare i agilt strategiarbete, samt styrelseuppdrag.

## ARBETSLIVSERFARENHET

### Apr 2019 – pågående Senior rådgivare som Partner på Good Accelerator

Affärsrådgivning, strategiaktivering och transformation med en passion för att de viktiga förflyttningarna som bolaget behöver göra verkligen sker. Fokus på att strategiarbetet blir agilt, att våga prioritera och inte minst skapa medvetna ledare som leder genom att involvera och stödja organisationen.

### Mar 2015 - Feb 2019 VD på TrustWeaver (Förvärvat av Sovos 2018)

*TrustWeaver tillhandahåller molnbaserade SaaS-tjänster för elektronisk fakturering och andra juridiskt dokument i mer än 50 länder. Högsta säkerhetsklass av informationshantering, komplex juridisk tolkning, egen elektroniska signering och säkerhetsklassad digital lagring av nyckeldokument. (FinTech, RegTech)*

- Från delvis kaotisk entreprenörsfas med negativt kassaflöde till strukturerad, skalbar kassaflödespositiv verksamhet med hög soliditet, vinst och med en omsättningstillväxt från 24 MSEK till 65 MSEK då bolaget såldes med fin multipel 2018.
- Nyckelaktiviteter: Breddade erbjudandet med digital kontraktssignering och digital säkerhetslagring, förstärkte den repetitiva intäktsmodellen och flyttade kraft och självledarskap ut i organisationen. Geografisk expansion från marknadsledare i Europa till stark position även på den snabbväxande sydamerikanska marknaden. Signarede nya globala konton och förstärkte positionen hos existerande kunder tex SAP, IBM and P&G.
- Drev utvecklingen i gott samspel med grundarna, fortfarande aktiva i bolaget, och med engagerade Private Equity ägare fram till att bolagets såldes till det marknadsledande amerikanska bolaget Sovos.

### Nov 2012 – Mar 2015 VD på 2Secure

*2Secure är ett av Sveriges största privata säkerhetsföretag. Förebyggande rådgivning vid särskild riskexponering samt incidenthantering om situationer uppstår, IT-säkerhet, intrångstester, krishantering och bakgrundskontroller m.m.*

- Drev transformation från en stark polis- och militärkultur till ett mer professionellt konsultföretag och från en reaktiv hantering av säkerhetsincidenter till proaktiv analys för att förebygga säkerhetsrisker, vilket förbättrade marginalen och stärkte den repetitiva intäktsmodellen.
- Implementerade struktur och processer som leder till skalbarhet och effektivitet, startade nya affärssegment och ökade fokus på IT-säkerhet.
- Bolaget växte från 79 MSEK till 97 MSEK då jag lämnade bolaget på egen begäran för att börja som VD på TrustWeaver.

## **Mar 2007 - Feb 2012**      **VD på Smoke Free Systems (Förvärvat 2012, nytt namn QleanAir)**

*Tog fram och kommersialiserade ett nytt koncept för rengöring av luft, med fokus på att eliminera problemen med passiv rökning. Framgångsrik internationell expansion med stark tillväxt och solid lönsamhet genom att erbjuda en tjänst på hyresbasis som gav repetitiva intäkter istället för produktförsäljning.*

- Blev befordrad till VD och drev den geografiska expansionen framgångsrikt vidare till Östeuropa och Japan. För snabbare tillväxt ersätts en del av franchise-verksamheten med egna säljbolag i Europa och erbjudandet breddades till nya kundsegment. Hela tiden med mycket god lönsamhet (25-30% på EBITDA) trots finanskrisen 2008. Omsättningen var 200 MSEK med en mycket stor andel av hyreskontrakten i egna böcker dvs gav månatliga säkra intäkter.
- Under perioden fick bolaget flera omnämningar och priser: "Företag i världsklass" från Stockholms handelskammare, "Årets superföretag" av Veckans Affärer, samt flera nomineringar till "Stora Exportpriset".
- 2012 såldes bolaget till ett riskkapitalbolag. Valde att efter 12 år gå vidare till att bli VD i 2Secure.

## **Mar 2000 – Jan 2007**      **vVD och Affärsansvarig på Smoke Free Systems**

- Framgångsrik kommersialisering av unik luftrenare för tobaksrök genom en väldefinierad affärsmodell med hyra, franchisekoncept för så väl service som B2B-försäljning, starkt fokus och väldefinierade processer och struktur.
- Ledde den internationella expansionen till 12 länder Europa med fullt sälj-, produkt- och serviceansvar. Vann stora multinationella kunder så som Siemens, AirFrance och Allianze.
- Omsättningstillväxt från 20 MSEK till 180 MSEK, med ett starkt kassaflöde och extraordinär vinst. Blev 2007 VD för koncernen.

## **May 1994 - Mar 2000**      **Olika säljchefspositioner på HP**

1997-2000

Small and Medium Business Manager at HP

1995-1997

Dealer Account Manager at HP

1994-1995

Sales representative, software integration UNIX-system at HP

## **Sep 1993- May 1994**      **COO på Technoworld**

*Den först fabriken som återvann elektronik på ett industriellt, kommersiellt och miljömässigt optimalt och hållbart sätt.*

- Ansvarade för logistiken och att restprodukterna tillvaratogs på ett så ekonomiskt och miljömässigt hållbart sätt som möjligt.

## **STYRELSEUPPDRAG**

I styrelsearbetet bidrar jag framför allt med:

- Framåt driv genom att ha ett agilt strategiarbete anpassat för dagens snabbväxande värld
- Ett tydligt affär driv och fokus med lyhördhet för nya affärsmodeller och ompaketering av erbjudandet
- VD-coaching där jag har stor hjälp av min egen VD-erfarenhet speciellt från ägarstyrda bolag

### **2021-pågående**      **Styrelsemedlem i Agricom**

Proaktiv djurhälsa inom lantbruk genom moderna digitala verktyg – ett Kry för lantbrukare.

### **2020-pågående**      **Adjungerad styrelsemedlem på Scandinavian NORR Publishing AB**

Ett förlag för tidskrifter, digitala medier och andra kanaler med fokus på aktiva friluftsliv.

### **2019-pågående**      **Styrelseordförande i iSolve**

Mobil app för tidsredovisning i byggbranschen med växande kompetens och tjänster inom AI.

### **2011-2016**      **Styrelseledamot G-tek AB**

Erbjuder kompletta lösningar för kringutrustning för motorer samt distribution av servicepaket till eftermarknaden.

### **2007-2018**      **Styrelsearbete i rollen som VD**

2015-2019      TrustWeaver

2012-2015      2Secure

2001-2012      Smoke Free Systems (nu QleanAir)

### **2000-2012**      **Styrelseordförande i dotterbolagen Rökfritt AB and International Facility Systems BV**



## **UTBILDNING:**

- 2020: *Diplomerad **Professionellt styrelsearbete*** via Michael Berglund  
2019: *Certified **Digital Transformation Enabler*** via DigJourney  
2018: *Graduated **Coach*** via LeapFrog  
March 2005 **INSEAD** Fontainebleau France: ***Advanced Industrial Marketing Strategy***
- 1989-1993 MSc. ***Industriell ekonomi*** från Linköpings Tekniska Högskolan  
Master in logistics and marketing.

## **Personliga karraktärsdrag:**

Målinriktad, strategisk, engagerad, affärsinriktad, högt eget driv, prestigelös, hög social kompetens, orädd, rak och snabb.