



KJELL ZIELINSKI

KOMMERSIELL LEDARE | INTERNATIONELL B2B-FÖRSÄLJNING & AFFÄRSUTVECKLING

+46 70 580 1886 kjell@zielinski.se www.zielinski.se

PROFIL

Senior kommersiell ledare med över 25 års erfarenhet av att utveckla B2B-försäljning, internationella marknader och strategiska kundrelationer inom livsmedelsingredienser och bageri. Har lett säljorganisationer, etablerat verksamhet i Mellanöstern och drivit affärsutveckling i Norden, Europa och internationellt. Kombinerar djup teknisk branschkunskap med kommersiell strategi, förhandling, portföljutveckling och datadriven affärsstyrning. Erfarenhet av ledningsgruppsarbete, distributörsmodeller och försäljning till industri, grossist och detaljhandel.

KÄRNKOMPETENSER

Kommersiell strategi & försäljningsledning

Affärsutveckling & marknadsexpansion

Team- och förändringsledning

Produktportfölj & innovation

Internationell B2B-försäljning & export

Key account management & förhandling

Distributörs- & partnerutveckling

CRM, prognos & kommersiell uppföljning

YRKESERFARENHET

KOMMERSIELL FÖRSÄLJNINGSCHEF | **Abdon Food**

Västerås / Helsingborg | sep 2023-pågående

- Har ett brett kommersiellt ansvar för försäljning, affärsutveckling och strategiska kunder inom industri- och grossistsegmenten på nordiska och internationella marknader.
- Leder och utvecklar säljteamet samt omsätter affärs mål i kundplaner, prioriteringar och kommersiella aktiviteter tillsammans med produktion, logistik och marknad.
- Utvecklar långsiktiga kund- och partnerrelationer samt leder större förhandlingar inom bageri, livsmedelsindustri och detaljhandel.
- Driver marknads- och portföljutveckling inom bland annat mjöl, fullkorn, glutenfritt och bake-off, med fokus på kundvärde, lönsamhet och hållbar tillväxt.
- Arbetar datadrivet med CRM, försäljningsprognoser, pipeline och kommersiell rapportering samt bidrar till strategiska beslut i ledningsgruppen.

GENERAL MANAGER | **Bakels Middle East**

Dubai | 2021-2023

- Etablerade och ledde ett nytt dotterbolag med ansvar för försäljning och operativ verksamhet i Mellanöstern.
- Ledde tekniska säljare och samordnade samarbetet med regionala distributörer och industrikunder.
- Genomförde strategiska initiativ för marknadstillväxt och effektivare verksamhet.

EXPORT SALES MANAGER | **Bakels Sweden**

Göteborg | 2018-2021

- Ledde tekniska försäljningschefer och utvecklade försäljningsstrategier och affärsplaner för exportmarknader.
- Var Super User för Microsoft Dynamics 365 och utvecklade CRM-stöd och försäljningsprocesser.
- Deltog i ledningsforum för försäljning, marknad och innovation.

YRKESERFARENHET – FORTS.

EXPORT SALES MANAGER | Aromatic AB

Stockholm | 2013–2018

- Ledde bageritekniker, exportchefer, säljkoordinatorer och varumärkesansvarig mot gemensamma försäljnings- och marknadsmål.
- Utvecklade affärsstrategier och marknadskommunikation för externa kunder och dotterbolag.

AREA SALES MANAGER | Aromatic AB

Stockholm | 2009–2013

- Ansvarade för försäljning och marknadsutveckling av bageriingredienser i Mellanöstern, Europa och Norden.
- Ledde och följde upp en regional försäljningschef samt säkerställde leverans mot affärs mål.

KEY ACCOUNT MANAGER | KåKå AB

Örebro | 2006–2009

- Drev försäljning och marknadsföring av bageriingredienser till Sveriges största butikskedjor med in-store-bagerier.

FÖRSÄLJNINGSCHEF | KåKå AB / Orkla Group

Örebro | 2002–2006

- Ledde ett säljteam på 12 personer och utvecklade försäljningsstrategier, kampanjer och teamets arbetssätt för att driva affärstillväxt.
- Ansvarade för daglig försäljningsledning, prestationsuppföljning och utveckling av strategiska kundrelationer.

TIDIGARE ERFARENHET

KåKå AB och tidigare verksamheter | 1988–2002

Roller inom konditori- och bageriproduktion, teknisk rådgivning, produktutveckling, regional försäljning och affärsutveckling.

Erfarenheten omfattar arbete som konditor, bagerikonsulent, chefskonditor, distriktschef samt etablering och drift av ett konditori i Spanien.

UTVALD UTBILDNING & BRANSCHUTVECKLING

- AIB International – Applied Baking Science; Cracker & Cookie Troubleshooting; Foam Cakes & Icings
- Företagsuniversitetet – Projektledning
- Orkla – Orkla Food Management Program
- Performax – Försäljningsträning
- International Academy of Baking, Puratos och École Lenôtre – avancerad konditori- och bageriutbildning
- Gymnasium / Komvux – Distribution och kontor

DIGITALT & SPRÅK

Microsoft Dynamics 365 och andra CRM-system • Microsoft 365 • Excel • Power BI • PowerPoint • datadriven rapportering •

praktisk användning av AI som stöd för analys, research och framtagning av affärsunderlag

Svenska: flytande • Engelska: professionell nivå