



## CV for Cato Tønsberg, Timebox AS

Navn	Cato Tønsberg
Stilling	Partner i Timebox AS
Utdannelse	MSc, BM, Coach NLP
Nasjonalitet	Norsk
Bopel	Borgenhaug 6A, Snarøya
Telefon	+47 47 33 97 29
E-mail	<a href="mailto:cato.tonsberg@timebox.no">cato.tonsberg@timebox.no</a>
Fremmedspråk	Engelsk, Tysk (begrenset)
Spesialkompetanse	<ul style="list-style-type: none"><li>• Strategiutvikling, strategiprosesser, utvikling av forretningsplaner</li><li>• Bedriftsanalyse og påfølgende endringsledelse</li><li>• Markeds- og salgsstrategi</li><li>• Innovasjon og utviklingsledelse</li><li>• Organisasjonsutvikling</li><li>• Prosjektledelse og ledelse generelt</li><li>• Coaching &amp; Mentoring</li><li>• Styrearbeid og samspill styre/ledelse</li></ul>
Arbeidserfaring	<p>2003 - <b>Partner i Timebox AS.</b> En av fire partnere i rådgivingselskapet Timebox. Rådgivningstjenester innen Management Consulting med hovedvekt på innovasjon, organisasjonsutvikling, restrukturering, spin-outs, selskapsetableringer og strategiarbeid. Både analytisk og operativ fokus.</p> <p>2000 - <b>Manager Business Advisory Services, KPMG AS</b> 2003 Leder av en rekke prosjekter innen styring, strategi og forretningsutvikling, utvikling og implementering av forretningsområder og forretningsmodeller, e-business med mer. Han har bistått som Coach og mentor for lederteam, og jobbet med problemstillinger knyttet til samspill styre/ledelse. Han har hatt ansvar for oppgaver i forbindelse med salg, markedsføring, fag- og metodeutvikling, oppfølging av key-account kunder, samt utvikling av prospekts.</p> <p>1998 - <b>Senior rådgiver innen forretningsutvikling og digitalisering,</b> 2000 <b>TietoEnator Consulting AS</b> Leder av en rekke prosjekter innen styring og utvikling av virksomheter, effektivisering, e-handel, konkurranseutsetting med mer. Ansvar for oppgaver i forbindelse med salg, markedsføring, fag- og metodeutvikling, oppfølging av key-account kunder, samt utvikling av prospects.</p> <p>1996 – <b>Prosjektleder av større utviklingsprosjekt mot markedet, AGA AS</b> 1998 Utvikling av nytt forretningsområde, nye forretningsstrategier, utrulling i organisasjonen, ledelse av operativ gjennomføring Utvikling av forretningsstrategi for nytt applikasjonsområde, gjennomføringsledelse.</p> <p>1993 – <b>Prosjektleder internasjonalt og nasjonalt,</b> 1995 <b>markedsutviklingsprogram AGA AS</b> Kartlegging og samordning av de ulike datterselskapers virksomhet mot offshoremekedet. Leder av felles samordnet satsning.</p> <p>1990 – <b>Salgssjef Progas AS</b> 1993 Ledelse av markedskrigen mellom Progas og Norsk Hydro. Ledelse av reorganiseringen av Progas sitt eget salgsapparat og forhandlernettverk, avvikling og salg av butikkvirksomheten og restrukturering av virksomheten til en lønnsom og</p>

		effektiv virksomhet. Delansvarlig i gjennomføring av etterfølgende fusjon som forretningsområdeansvarlig.
	1990 –	<i>Markedsutviklingssjef AGA AS</i>
	1988	Forretningsområdeansvarlig, med ansvar for etablering av nye forretningsområder i AGA, samt videreutvikling av satsningsområder i konsernet. Prosjektleder for gjennomføring av større internasjonale prosjekter, blant annet i Latin Amerika, på oppdrag fra konsernstab i Sverige.
	1987 –	<i>Fagsjef, AGA AS</i>
	1988	Forretningsmessig ansvarlig for et forretningsområde i AGA.
	1985	<i>Forsker, SINTEF</i> Leder av forskningsprosjekt mot prosessindustrien
Utdannelse	1985 –	Bedriftsøkonomisk institutt; BM
	1987	
	1981 –	Universitetet I Trondheim, NTH, MSc
	1985	
Oppdrags- erfaring (sammendrag)		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fylkeskommune: Planlegging og gjennomføring av workshops innen styring og utvikling av virksomheten. Endrede rammebetingelser med fristilling av sykehusene. Styringsmodell for virksomhetsutvikling EFQM/BSC-modellene</li> <li>• Gründervirksomhet 1: Vurdering av markedspotensial og markedsstrategi</li> <li>• Gründervirksomhet 2: Vurdering av markedspotensial, utvikling av forretningsplan</li> <li>• Ventureselskap: Strategisk risikoanalyse, gjennomgang og iverksettelse av operative tiltak for optimalisering av risiko i forhold til ønsket risikoprofil.</li> <li>• Produksjons- og handelsbedrift: Gjennomføring av strategiprosess, operasjonalisering av strategi.</li> <li>• Varehandelskjede: Utvikling av Visjoner og verdier, utvikling av overordnede målsetninger, mål og strategier. Kommunikasjonsstrategi.</li> <li>• Kjedeorganisasjon: CRM strategi</li> <li>• IT-selskap: Markeds- og salgsstrategi, CRM strategi, operasjonaliseringsplan</li> <li>• Varehandelkjede operasjonalisering av strategi inklusive gjennomføring av effektivitetsfordringer og trimming av organisasjonen</li> <li>• Innkjøpsring: Strategiprosess og utvikling av e-samhandel konsept</li> <li>• Sentralsykehus: Planlegging og gjennomføring av workshop innen effektivisering og nye organisatoriske modeller, styringsverktøy for endringsledelse, EFQM/BSC-modellene.</li> <li>• Større bykommune: Utvikling av konsept, planlegging og gjennomføring av workshop E-handel og effektivisering av innkjøpsfunksjon</li> <li>• Arbeidsgiverorganisasjon: Utvikling av virksomhetsstrategi</li> <li>• Fagorganisasjon: Strategisk risikoanalyse. Gjennomgang og iverksettelse av operative tiltak for optimalisering av risiko i forhold til ønsket risikoprofil. Utvikling av mål og strategier. Coach i organisatorisk endringsprosess. Coach for styreformann i oppsigelse av daglig leder. Utvikling av stillingsbeskrivelser.</li> <li>• Arbeidstakerorganisasjon: Strategi arbeid</li> <li>• Interesseorganisasjon: Coach i lederskifter</li> <li>• Telecom: Salg/market/key-account strategier, operasjonalisering</li> <li>• Bankkonsern: kartlegging og utvikling av innovasjonssystemet, innovasjonsstrategi, implementering av ideskaping, ideforedling, prosjektutvikling, verdimaksimering</li> <li>• Konsern innen energibransjen: kartlegging av innovasjonssystemet og evne, utvikling av innovasjonssystemet, innovasjonsstrategi og FoU strategi, styringssystem, digitalisering av prosessene fra ideskaping</li> </ul>

til realisert verdiøkende innovasjon,

- Konsern innen energibransjen: strategi og forretningsutvikling, rettighetssikring, kommunikasjonsstrategi
- Konsern innen energibransjen: Prosesser, roller ansvar knyttet til FoU og Innovasjon
- Konsern innen energibransjen: Utvikling og implementering av knowledge management system
- Teknologiledende konsern: Innovasjonssystem, løsning for semi åpen innovasjon
- Mediekonsern: benchmarking av innovasjonsytelse og –evne mot best practice, prioritering og implementering av tiltak
- Coaching av nøkkelpersoner og toppledere i endringsoppgaver, jobbskifte etc

Klienter (et utvalg)

Et utvalg klienter: AGA, Progas, Parfymelle, Mallin, ESAB, BOS, SIA, Bærum kommune, Telenor, NELTA, HSH, SB1, Statnett, Veritas, Schibsted

Personlig profil

Utadvendt og engasjert. Inspirerende kommunikator. Utålmodig i form. Beslutningsorientert, men samtidig diplomat. Godt forankret i solide verdier.