

Rekrutteringsdokument

Head of Sales

.. som sikrer fremgang og vekst!

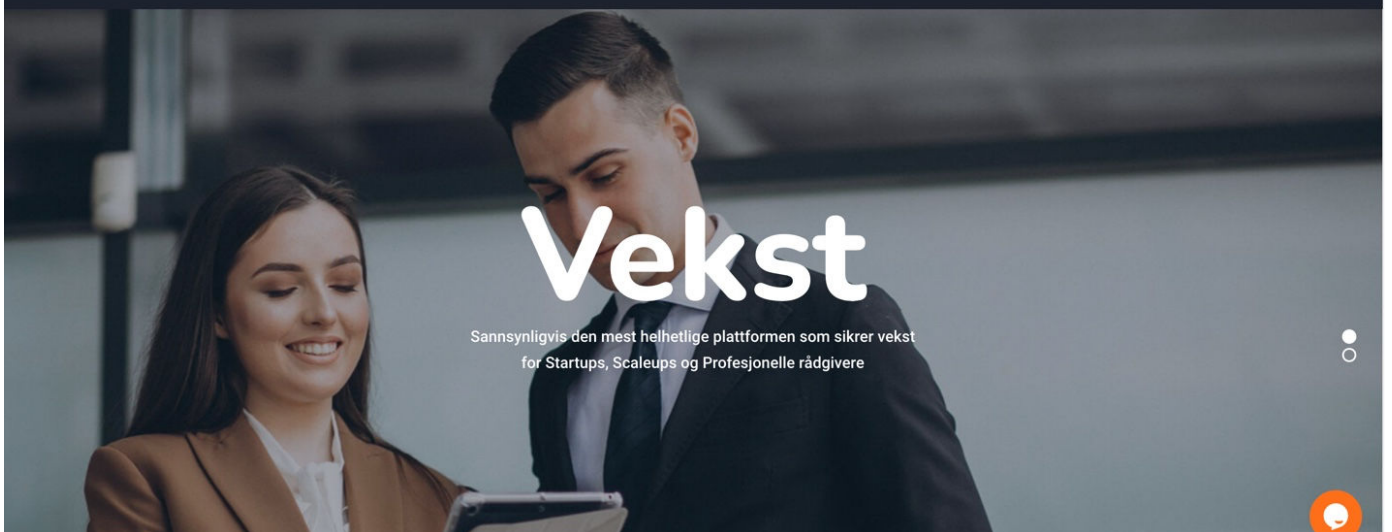


Email us
post@improvestartups.no

Service Available
+47 9280 4155

LOGIN COMMUNITY →

[Hjem](#) [Om](#) [Trening](#) [Medlemskap](#) [Plattform](#) [Kapital](#) [Rekruttering](#) [Kontakt oss](#) 



INNHALDSFORTEGNELSE

BAKGRUNN	3
SELSKAPET	3
PROBLEM SOM MÅ LØSES.	3
MARKEDSAVKLARING	4
HOVEDTREKK I VÅR LØSNING	6
KONSEPT:	6
EN HELHETLIG DIGITAL LØSNING:	6
HVEM ER KUNDENE?	6
HVA GJØR OSS UNIKE OG ANNERLEDES?	6
HVOR STORT KAN DETTE BLI?	6
HVILKE AMBISJONER HAR VI SOM EIERE AV DETTE PROSJEKTET?	7
SKALERBAR FORRETNINGSMODELL.	7
FOU OPPGAVER OG UTFORDRINGER I FHT SKALERING	7
HVA KREVES	8
VISJON	9
FORRETNINGSIDÉ	9
MÅL	9
VERDIER	10
STILLINGS PROFIL - HEAD OF SALES	11

Bakgrunn

Norge har et stort antall oppstartsselskaper og har gjennom de siste årene fått en kultur og aksept for entreprenørskap. Imidlertid sliter Norge, som resten av Europa, med at for få små og mellomstore bedrifter vokser. Norsk økonomi er i omstilling og omstillingstakten vil øke i årene fremover. Norge deler to store utfordringer med resten av verden: Digitalisering og overgangen til et mer klimanøytralt samfunn. Mens vi jobber med disse skal vi også omstille landets økonomi til en modell som er mindre avhengig av oljeinntekter. Til et næringsliv som er mer differensiert, som er bærekraftig og klimanøytralt, og som har den verdiskapingen, produktiviteten og lønnsomme veksten som skal sikre velferden vår i årene som kommer.

Selskapet

Improve Startups AS ble etablert i september 2020 med en tanke om å samle mennesker fra norske, skandinaviske og internasjonale organisasjoner, foreninger og andre ressursgrupper som har en felles interesse og lidenskap til å finne «nøkkelen» til det som skaper «ekstraordinære prestasjoner» som er bærekraftige og varige for utvikling av oppstarts- og vekstselskaper (Startups og Scaleups). Denne «nøkkelen» har vært den store motivasjonen vår for å etablere portalen.

Vi som har etablert portalen er grunnleggerne av **ResultatPartner AS** som siden 1991 har hatt hovedfokus på å skape målbar resultatutvikling gjennom prosessbaserte forbedringsprosesser. Vi er et av de eldste etablerte konsulentselskapene i Norge.

Allerede i 1995 utviklet vi en Software-løsning for å systematisere forbedringsprosesser.

Softwaren heter **Improve** og har siden den gang vært utviklet og testet i et partnerskap med i overkant av 400 norske og skandinaviske virksomheter fra SMB til større selskaper i et 20-talls industrier.

Selskapet **Improve Performance International AS** ble etablert i 2016 og eier rettighetene til **Improve Performance & Training Systems** med en ambisjon om å bli et av de «*mest effektive digitale plattformene innen Prestasjonsutvikling og Trening*».

Problem som må løses.

Ifølge SSB (Statistisk Sentralbyrå) mislykkes nær 8 av 10 oppstartsselskaper i løpet av de 5 første driftsår.

I 2019 ble det etablert 66.203 selskaper og i følge Abelia Omstillingsbarometer er det enkelt å etablere selskaper i Norge der vi kommer ut på fjerdeplass sammenlignet med 23 andre land. Vi gjør det svært godt på entreprenørutdanning og trening og vi har gode støtteordninger. Derimot er Abelia bekymret for at vi ikke er like gode til å hjelpe oppstartsselskapene i vekstfasen og at tilgangen på kapital plasserer oss på 12 plass. Da blir det en utfordring for flere bedrifter å satse på vekst og dermed få muligheten til å lykkes med eksport. Effekten av Covid-19 gjør at vi fortsatt ser ringvirkningene av en krise tilstand og i kriser søker man gjerne til trygghet og stabilitet, også investorer. Og oppstartsselskaper blir sjelden oppfattet som trygge og derfor opplever mange nå stagnasjon og utrygghet for fremtidens muligheter.

Undersøkelser fra Innovasjon Norge, utført av NIFU, Høyvekstforetak -utfordringer, behov og virkemidler, stadfester:

«Som en generell oppsummering av casene kan det sies bedriftene har behov både for finansiering og tilføring av kompetanse, og på kompetansesiden er særlig markedskompetanse en kritisk faktor. Men det er store variasjoner mellom gruppene. For etableringene med basis i FoU miljøer ser det generelt ut til å være behov både for finansiering og markedskompetanse. I disse bedriftene kan det være mekanismer som innebærer at de ikke legger tilstrekkelig vekt på å rekruttere markeds- og salgsorienterte personer inn i bedriften. De etableringer som har utspring i eksisterende bedrifter har i mindre grad behov for markedskompetanse, men har et klart behov for finansiering. Dette gjelder ikke minst på tidspunkter der prosjektet er spesielt presset økonomisk. De eksemplene vi har på andre etableringene har i startfasen et begrenset finansielt behov, men uttrykker på en helt annen måte enn de øvrige at det er sentralt "at noen trodde på oss". Helt i startfasen er det ikke nødvendigvis

konkret bistand eller finansielle støtte i seg selv som er avgjørende i disse prosjektene, men å kunne vise til at noen har vurdert planene og funnet dem interessante og gjennomførbare».

Tilsvarende funn fremkommer i **Menon rapporten** som Innovasjon Norge har bestilt i fht. vekst bedrifter i Norge.

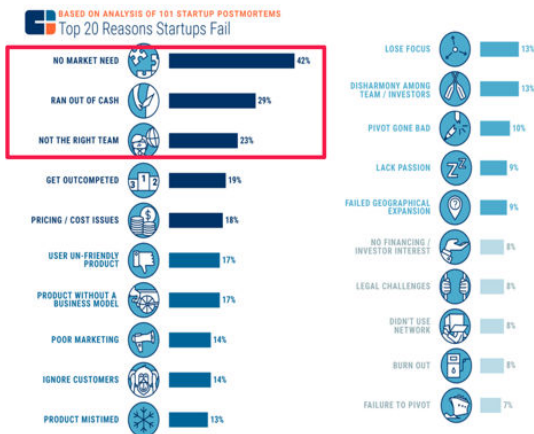
Vi har i tillegg analysert «**The Top 20 Reasons Startups Fail**» fra «CBInsights»:

“CB Insights is a tech market intelligence platform that analyzes millions of data points on venture capital, startups, patents, partnerships and news mentions to help you see tomorrow’s opportunities, today”.

Topp 3 hovedårsaker konkluderer med at det er:

1. sviktende markedsforståelse, salg, kanal-salg som utgjøre 42% av årsakene,
2. mangel på kapital som utgjør 29% samt
3. ikke rett team og ledelse 23%.

101 STARTUP FAILURE POST-MORTEM. (CB INSIGHTS)



3 main causes & solutions:

1. NO MARKET NEED (42%) -> SALES/CHANNEL/GTM
2. RAN OUT OF CASH (29%) -> FUNDING
3. NOT THE RIGHT TEAM (23%) -> MANAGEMENT

Vi mener derfor at det er kritisk viktig

«å tilføre oppstartselkaper **kompetanse** og **kapital** samt en **digital løsning** som gjør dette **enklere** og **mer effektivt** å sikre **vekst**».

Markedsavklaring

Improve Startups ble kvalifisert til markedsavklaringsmidler fra Innovasjon Norge Oktober 2020. Vi har nedlagt følgende arbeide som underbygger vår forretningside:

Analysearbeid:

- Analysering av SSB statistikk for oppstarts- og vekstbedrifter siste 5 år.
- Analyse av Menon Rapport ovenfor Innovasjon Norge; Vekstbedrifter i Norge.
- Analyse av NIFU Rapport, Høyvekstforetak -utfordringer, behov og virkemidler.
- Analyse av CB Insight, top 20 reasons why startups fail.

Brukerstudier:

Vi har prioritert å gjennomføre kvalitative videomøter med potensielle brukergrupper av vår løsning. I forkant av møtet har vi analysert selskapsstruktur samt i de fleste tilfeller definert en klar agenda i forkant av møtet slik at kvaliteten i møtet blir målrettet og optimal.

I etterkant av møtet har vi oppsummert møtets innhold og videre prosess. Vi har gjennomført ca. 60 møter med:

- Startups
- Scaleups
- Startups og Scaleups Akselerator program (Startup Norway, The Factory).
- Inkubator og akselerator program (Aggrator, Ås)
- Helse Tech (Norway Health Tech)
- Investorer (alle nivåer)
- Banker (DNB, Nordea)

Agenda for møter:

OSS: IMPROVE STARTUPS AS

1. *Ideen - Visjonen*
2. *Hvem vi er.*
3. *Hvordan vi arbeider.*
4. *Forretningsmodellen.*

DERE:

1. *Kort om dere.*
2. *Tjenester.*
3. *Hvordan dere jobber.*
4. *Dagens digitale verktøy.*
5. *Behov. Løsning. Fremdrift.*

Møtestruktur:

Møtet har vært gjennomført via Zoom der vi gikk igjennom en 15 minutters presentasjon av problemet slik vi oppfatter dette (80% frafall etter 5 år, sviktende kompetanse, kapital, digital løsning, integrert økosystem), deretter 20 minutters demonstrasjon av vår prototype som illustrerer funksjonalitet til å gjennomføre og delta på digitale webinar, e-læringskurs, sosiale grupper for å videreføre dialogen rundt temaer på webinar og kurs, mulighet for å knytte kontakt med andre grundere, mentorer, investorer, finansieringsselskaper. Dialog er ivarettatt for involvering under møtet der vi samtidig har fått direkte innsikt i hvordan man jobber og forholder seg til disse funksjonene. Jeg vil si at 100% av samtlige møter har bekreftet behovet!

Resultater og funn:

Vi har fått bekreftet behovet for:

1. Kompetanseutvikling og læring for medarbeidere.
2. Utvikling av selskapet.
3. Ledelse, målstyring og rapportering.
4. Teamutvikling og samhandling.
5. Salgsferdigheter, kundesegmentering og kanalstrategi.
6. Relasjonsutvikling.
7. Tilgang på kapital via Investorer og finansieringsselskap.
8. Andre tjenester; juridisk bistand, psykologiske tjenester og digital markedsføring.
9. Mangel på digital løsning for utvikling, måling, oppfølging av prestasjoner og resultater for det enkelte selskap og dens økosystem.

Hovedtrekk i vår løsning

- Improve identifiserer og utvikler digitale verktøy og plattformer som **sikrer**, forbedrer og effektiviserer drifts- og utviklingsprosesser egnet for oppstartsselskaper og legger til rette for læring, utvikling og kompetansedeling.
- Improve skal bidra til å forbedre vekstbedrifter på en raskere og mer effektiv måte.

Konsept:

- Improve identifiserer og utvikler digitale verktøy og plattformer som styrker og effektiviserer drifts- og utviklingsprosesser egnet for oppstartsselskaper og legger til rette for læring, utvikling og kompetansedeling.
- Improve skal bidra til å forbedre vekstbedrifter på en raskere og mer effektiv måte.
- Improve retter seg mot **Partnere** og **tidlig- og vekst fase bedrifter** der hovedmålet er å sikre vekst.
- Gjennom å legge planer ut ifra selskapets egne forutsetninger, ambisjoner og ønsker, utvikles et skreddersydd program for utvikling på organisasjons- og medarbeidernivå.
- Det settes korte og langsiktige mål, og gjennom digital oppfølging fra ulike fagpersoner og mentorer styrkes sannsynligheten for å oppnå ønsket effekt og resultat.

En helhetlig digital løsning:

- Improve Startups samler og strukturerer alt av relevant informasjon for brukerne på én digital løsning.
- Her vil man kunne finne eget program, egne resultater og progresjon, i tillegg til å ha et nettsamfunn, der man deler erfaringer, og gir hverandre støtte og motivasjon.
- I tillegg ønsker man her å inkorporere kunstig intelligens ved at de mest effektive prosesser gjøres søkbare og tilgjengelige opp mot enkeltbrukere, for eksempel hvordan man lykkes med digital markedsføring, osv.

Hvem er kundene?

Våre kunder er å drive salg gjennom etablerte miljøer som jobber mot oppstarts selskaper som er i en tidlig fase eller i en skalerings fase. Det kan være:

- Investorer som ønsker å investere i selskapet samt digitalt kan følge med på utviklingen av selskapet.
- Ulike mentor nettverk og klynger, som f.eks Startup Lab, Shifter og selvstendige konsulenter, coacher, mentorer vil kunne benytte vår løsning ved å hjelpe oppstartsselskaper i etablering av forretningsplan, fastsetting og oppfølging av mål og tiltaksplaner. digitalt og fysisk. Innovasjon Norge kan også ha et stort utbytte for å bruke løsningen.
- Per i dag er det ca 100 medlemmer derav ca. 20 konsultentselskaper som bistår med kompetanse og kapital.

Hva gjør oss unike og annerledes?

Løsningen dekker et nytt behov i markedet som ikke er dekket fra før. Improve er en digital løsning som tilrettelegger for en systematisk prosess for å utvikle selskaper basert på kunnskap, kompetanse, læring og relasjonsutvikling. Løsningen administreres av digital teknologi og fungerer som selve "navet" for å knytte mennesker og kompetanse sammen på en intelligent ny måte.

Hvor stort kan dette bli?

I 2017 ble det skapt 57 nye «enhjørninger» i verden, det vil si selskaper verdt over én milliard amerikanske dollar. Kun fire av de 57 selskapene var fra Europa, og alle fire var fra Storbritannia. Hele 50 av selskapene hører hjemme i USA eller Kina som begge har hatt en enorm teknologisk og økonomisk utvikling. Eksempelvis har USA blitt en solid markedsleder gjennom Facebook, Amazon, Netflix og Google. Markedet er stort og globalt og vårt mål er å skalere løsningen for en internasjonal satsning. Det etableres mer enn 300 millioner Startups Worldwide og er raskt voksende. Dog er suksessraten under 20% og ut fra vår markedsavklaring finnes ikke tilsvarende løsninger som vi har utviklet.

Det er i dette tidsvindu nå vi ønsker å ta en posisjon – og vi ser store muligheter globalt.

Hvilke ambisjoner har vi som eiere av dette prosjektet?

Målet er å skape et vekstselskap som gjennom vår digitale løsning blir et verdiskapende nav i verdikjeden. Vår ambisjon er å sikre en bærekraftig lønnsom vekst og utvikling for Startups og Scaleup selskaper med størst potensial og innovasjonshøyde i verden. For å sikre dette må hele verdikjeden være intakt og proporsjonal i alle ledd. Vår ambisjon er å sikre at flere oppstart selskaper lykkes, redusere antall nedleggelser, øke antall Scaleups gjennom å tilrettelegge for læring, utvikling og vekst.

Skalerbar forretningsmodell.

Vår plattform er en digital «plattform as a service» (PaaS) med flere innteksstrømmer.

- Vår forretningsmodell er basert på en nyskapende digital løsning og programvare med automatiserte funksjoner for bruk og opplæring i systemet.
- Videre baseres inntjening på abonnement der brukere betaler lisens i forhold til ulike medlemsnivåer og automatiserte betalingsløsninger. Tilgang reguleres i forhold til brukernivåer, antall og omfang samt tilgjengelige moduler.
- Vi selger og markedsfører plattformen som en abonnementsordning i vår nasjonale plattform samt mot profesjonelle brukere med opsjon å få utviklet en egen definert plattform, White Label, ut fra deres eget brand der de kan bygge sitt eget community. Vi har inngått avtale med Atea Finance for å finansiere kjøpet og er i dialog med noen andre finansieringskilder.
- Vi forespeiler ulike distribusjonskanaler via ulike partnere herunder, men ikke begrenset til:
 - Klynger, inkubatorer, akseleratorprogram, kommunale etablererkurs og oppstarts -program, SMB-konsulentmiljøer, rådgivere innen juss, økonomi, marketing med mer.
- Videre har vi inngått Assosierte Partner Avtaler der vi mottar en andel av deres omsetning generert fra plattformen.

FoU oppgaver og utfordringer i fht skalering

FoU oppgavene i utvikling av systemet knytter seg til å måle og å utvikle individuelle/gruppers ferdigheter, kunnskap og kvalitet/forbedringer på forbedringsprosesser knyttet til utvikling av Startups.

Utfordringer

Utfordringene knytter seg blant annet til å;

1. Utvikle et brukervennlig system hvor brukere/bedrifter/organisasjoner kan bryte ned mål og strategi i delprosesser.
2. Knytte aktiviteter, ferdigheter og kompetanse til delprosesser.
3. Definere målekriterier på individuelle, avdelings- eller bedrift/organisasjons nivå.
4. Definere målekriterier på forbedringsprosesser.
5. Knytte aktiviteter, øvelser, oppgaver og treningsaktiviteter til forbedringsprosesser.
6. Måle og analysere resultater knyttet til individ/individer/prosesser.
7. Dokumentere en Beste Praksis basert på brukerens tilbakemeldinger på forbedringstiltak som fungerer best mulig slik at det blir enkelt, effektivt og motiverende å søke opp slike forbedringstiltak for andre brukere.
8. Utvikle et forum for deling av kunnskap, erfaring, beste praksis, knytte relasjoner, skape samt få ny innsikt knyttet til utvikling og drift av oppstartsselskaper fra andre gründere samt faglige rådgivere og mentorer som bidrar med erfaring, støtte, kunnskap og metoder.
9. Utvikle metoder for dialog mellom menneske-maskin for effektiv og automatisert innlesing samt avlesing av forbedringstiltak.
10. Utvikle algoritmer som ivaretar maskinlæring som sikrer en enklere, raskere og mer treffsikkert søk etter beste praksis av forbedringstiltak.



Hva kreves

For å utvikle et slikt system på en brukervennlig måte, krever det betydelig innsats i å utvikle systemet med egenskaper som utnytter automatikk og logikk i måling av resultater/prosesser. Dersom man ikke lykkes med å utvikle gode og brukervennlige automatikk- og logikk-egenskaper i systemet, vil det bli for tungvint for brukerne. Derfor blir det å maksimere systemets automatikk- og logikk-egenskaper en betydelig FoU utfordring i utviklingsprosjektet.

Nivåer av automatikk og logikk skal også kunne styres av brukerne ved at systemet utvikles med fleksible konfigureringsrutiner som for eksempel kombinasjonen av web-applikasjon, mobil-applikasjon for avlesing, høring samt innlesing av treningslogg, refleksjoner og resultater før, under og etter trening og øvelser. Dette for å forenkle brukeropplevelsen.

Visjon

«Standarden for utvikling av Startups og Scaleups!»

Vår visjon angir retningen for vår medlemsorganisasjon som retter seg mot profesjonelle partnere og deres kunder som er Startups og Scaleups.

Vi vil aktivt lete etter faktorer som skaper forbedring av prestasjoner og resultater for våre medlemmer!

Forretningsidé

«Vår digitale løsning sikrer utvikling av Startups og Scaleups på en enkel og effektiv måte. Vi vil utvikle en digital løsning som vil tilrettelegge for samhandling, læring og vekst samt en arena for kunnskapsdeling, resultatoppfølging, Coaching og støtte fra så vel ulike mentorer til andre grundere som i et økosystem vil hjelpe hverandre å lykkes.»

Mål

What do we want to do?

1. Acquire 10 "pilot" customer during Q3_2023
2. Establish GTM during Q2 2024 – reaching ARR 300K (Q2) 500K (Q4)
3. Internal fund raising 550K by Q3 2023
4. External Commercialization funding from IN Q3 2023
5. External Funding 3MNOK – Q4 2023
6. Hire Country Manager Norway and BDO Q4 2023
7. Hire CTO Q1 2024
8. Hire Sales Manager Dec 2023
9. Onboarding Partners Q1-Q2 2024.
10. Target groups 1 – Q3 – Q4 2023.
11. Target groups 2 – Q1 – Q2 2024.

Why do we want to do this?

1. We see the needs of helping investors, incubators and funds developing and monitoring the companies in their portfolios (= Target group I)
2. We also see the opportunities in providing established larger corporations and organizations with our tools to improve the performance of their staff (= Target group II)

What actions do we need to take to start the task?

1. Search-Demo-Close the deals. Deliver high quality services. Build ambassadors.
2. SoMe Strategies. Partnership (Associated Partners and Distributors).
3. Ronny: 550K.
4. IN 700K -150K (Marketing Analysis IN) = 550K in Commercialization fund.
5. 5 Investors; one lead (3MNOK), 500K per investor (2MNOK).
6. Recruitment Board Director Norway – part time.
7. Recruitment CTO Norway – full time.
8. Recruitment Sales Director Norway – full time.
9. Tutorial (Scale) – Onboarding – Training Improve Partners.
10. Contact Target group I: Startup Lab, Shifter, Askershus, The Factory, Startup Norway, Startup Extreme, Connect Vest, Antler, Runway, Incubators, Næringshager, Siva etc..TBD.
11. Contact Target group II Sweden: initially companies with a Scandinavian relationship, thereafter Scaleups and other large companies and organizations. Almi, Creandum, Nordic Capital, North Zone, SEB Growth, Business Sweden,

Connect to Sweden, Sting, Kungliga tekn. Högskolan VC, Göteborgs Universitet VC, Uppsala Innovation Center, Keiretsu Forum International, EQT, Investor

Time line / Dead lines 2023

Action 1-4: September/October 2023

Action 5-10: Q3 – Q4 2023

Action 11: TBD depending on current relationships in Norway and success rate with target group I

2023 - 2024

1. Continue with customer acquisition: A mixture between Target Groups I and II
2. Create a partner eco system
3. Add "finders fees" consultants
4. Increase awareness of our existence by "smart adds" in social media (LinkedIn)
5. Increase awareness within the start up community
6. Create presentations/videos as sales tools on our web and social media
7. Create a lead generation process
8. Find journalists and influencers who could write about us
9. Add sales staff and tech support as we grow the revenue
10. Build and develop "The Improve culture" in Norway and later Sweden (2024)
11. Customer Satisfaction activities

Verdier

Hensikten med å fokusere på våre interne leveregler, er å sette fokuset på vår viktigste ressurs; medlemmene.

Vår kultur skal preges av glade og fornøyde medlemmer som skaper gode prestasjoner og som er ekte interessert i å skape verdi for hverandre. Vi har 3 definerte verdier som bygger vår kultur:

Tro:

- Bevisstgjøre samt støtte opp under den enkelte brukers indre tro som kreves for å sikre utvikling av selskapet.

Vilje:

- Tilrettelegge for utviklingsprosesser for å mestre endrings- og forbedringsprosesser på organisasjon, team og individ nivå.

Handling:

- Automatisere, måle og følge opp tiltak som sikrer drift og utvikling.

Stillings profil - Head of Sales

Utdanning:

Gjerne høyere utdanning innen øk/adm., salg/markedsføring, HR., ledelse, virksomhetsstyring, pedagogikk og/eller spesialisering og sertifisering innen personlighets/adferds verktøy eks. MBTI, OPQ, 16PF ...

Erfaring:

- Betydelig leder- salgserfaring fra salgsorganisasjoner og fra Startup/Scaleup bransjen.
- Erfaring fra ledelse med suksessrik og dokumenterbar resultatforbedring.
- Kan vise til ekstraordinære resultater og at du har vist at du har vært god over tid!
- Besitter egne verktøy innen salgsledelse, salgstrening, salgsutvikling, partneroppfølging.
- Inngående kjennskap til et eller flere utviklingsverktøy, gjerne sertifisert.
- Inngående kjennskap til markedet/konkurransesituasjonen, trender innen Startups, Scaleups.
- Bredt nettverk i ulike fagkretser relevant til bransjen.

Rolle – ansvar:

- Omfatter totalansvaret for innfrielse av salgs- og resultatmål.
- Du inngår i ledergruppen og rapporterer til daglig leder.
- Det vil bli gjennomført jevnlige ledermøter hvor vi kollektivt diskuterer vår felles fremtid.

Arbeidet består i å:

- Utvikle og sikre et Partner nettverk.
- Innsalg via hubs/klynger/inkubatorer/næringshager/kommuner/akademia ...
- Bidra til å utvikle selskapet i henhold til vedtatte forretningsmål.
- Sette, følge opp samt sikre selskapets resultat- og måloppnåelse.
- Gjennomføre og følge opp interne og eksterne salgs møter.
- Rekruttere, Coache og motivere medarbeidere samt partnere.
- Planlegge, gjennomføre, måle og følge opp prestasjoner.
- Sikre salg til definert målgruppe.

Personlige egenskaper:

- God til å drive igjennom forbedringsprosesser i organisasjoner.
- Utpreget relasjonsbygger som vinner mennesker og vedlikeholder relasjoner.
- Høy grad av gjennomføringsevne og beslutningskraft.
- Sterkt opptatt av og god til å motivere andre.
- Egen drive til å skape målbare resultater.
- God på å målstyre prosesser og prestasjoner og å omgjøre disse til praktiske tiltak.
- Positiv miljøskaper som skaper glød og oppmuntring til kollegaer og kunder.
- Kreativ, innovativ og lærelysten.

Vi tilbyr:

- Et sterkt operativt og glødede miljø!
- Et team som lever som de lærer andre.
- Spennende utviklingsprosess for deg selv og selskapet
- Resultatbasert avlønning - Partnerskap i hht. egen avtale.