

Asle Sjørbotten



+4741531710

asle@businessmastering.no

<https://www.linkedin.com/in/aslesjorbotten/>

Profil

Skape kulturforståelse - kulturreisen
Verdiprosesser/normer - definisjon
Teamutvikling
Fasilitere workshops
Tolker og utfordrer - forventningsavklaringer
Forankring og presentasjon av resultater
Lederstøtte
Kundeseminarer / presentasjoner
Endringer og transisjoner – individuelt og gruppe

Arbeidserfaring

Rådgiver - businessMastering AS

2023 - Nå

Rådgiver for kunder innen områdene nevnt under profil ovenfor.

Styreleder og CFO - Fleetstep AS

2023 - Nå

Start-up selskap som utvikler software og tilbyr SaaS-tjenester for bildeling og flåtestyring. Innleid for å bistå ledelsen i oppbygging av selskapet og hente kapital til satsingen.

Adm. dir. - Vitari AS (Exsitec Norge AS)

2002 - 2023

IT-konsulent selskap innen ERP.

Gründer og medeier.

21 år med vekst og positive resultater.

- Vismas største partner
- Vinner av en rekke priser, nasjonalt og internasjonalt, for godt arbeidsmiljø
- Fra 25 ansatte i 2002 til 120 ansatte i 2022 og en kundebase på 1600 kunder. Selskapet ble solgt til Exsitec AB i juni 2021.

Direktør – Itworks AS, seksjon Business Consulting

2001 - 2002

- ERP-avdeling med 45 konsulenter (Visma Business basert)
 - Prosjektlederavdeling med 12 prosjektledere.
 - WEB-avdeling med 25 konsulenter som leverte skreddersydde løsninger integrert med nettsteder, e-handelsløsninger, markeds plasser og offentlige saksbehandlersystemer.
 - Avdeling for utvikling og implementering av tid og planleggingssystemer; tidregistrering, avviksanalyser og turnusplanlegging. 13 ansatte.
- Itworks AS var et selskap i Telenor ASA.

Divisjonsdirektør – Thrane-Gruppen ASA

1997 - 2001

90 ansatte med omsetning på 125 mill kr.

Divisjonen var IT-delen av det børsnoterte selskapet Thrane-Gruppen, og besto av selskapene Thrane Information Systems AS, Nextit AS og Computer Resources AS.

Løsninger:

ERP (økonomi-/virksomhetssystemer)

DAK (dataassistert konstruksjon)

PDM (elektronisk dokumenthåndtering)

Systemintegrasjon.

Det ble i perioden gjennomført en rekke endringsprosesser og restrukturering.

Adm. dir. – Office-kjeden

1994 - 1997

Bygget opp Scribona-eid franchisekjeden fra 1.januar 1994

13 avdelinger med samlet omsetning 470 mill kr og 220 ansatte i 1997.

Direkte ansvar for franchisegiver og den egneide avdelingen i Oslo med totalt 50 ansatte og 200 mill i årlig omsetning.

Norges største IBM forhandler.

Divisjonsdirektør – Esselte System AS (senere Scribona Norge AS)

1991 - 1994

Leder for Toshiba PC Norge.

Mottok i 1991, 1992 og 1993 prisen som beste Toshiba-distributør i Europa.

10 ansatte med en omsetning på 150 mill kr.

Adm. dir. – Kontorutvikling AS

1990 - 1991

Leder for IT-forhandler (systemintegrator).

50 ansatte med en omsetning på 110 mill kr.

Direktør – Kontorutvikling AS, Bergen

1988 - 1990

Avdelings- og regionsleder i IT-kjede.

15 ansatte med en omsetning på 40 mill kr.

Gjennomførte en restrukturering og nedbemanning.

Kontorutvikling AS var et 100% eid selskap av Esselte AB.

Administrasjonssjef – Stor-Bergen Boligbyggerlag

1987 - 1988

Ansvar for økonomi, administrasjon og salg

20 ansatte.

Kontraktsforhandler – Sjøforsvarets Forsyningskommando

1984 - 1987

Kontraktsforhandler prosjekt og vikarierende innkjøpssjef.

Skipsintendant – Sjøforsvaret KNM Bergen

1983 - 1984

Overordnet ansvar for forpleining og logistikk.

Utdannelse

Sjøkrigsskolen – Intendanturlinjen (økonomi, logistikk, ledelse)

1979 - 1983

Forberedende - UiO

1978 - 1979

Studfag – Drammen Handelsgymnasium

1977 - 1978

Reallinjen - Ringerike gymnas

1974 - 1977

Kurs og sertifiseringer

Norges Handelshøyskole, Bergen - Investeringsanalyse

Norges Handelshøyskole, Bergen - Regnskapsanalyse

US Navy, Washington DC - Contract Negotiations

En rekke kurs i inn- og utland innen områdene:

Kontraktsforhandlinger, innkjøp, salg og ledelse.