

JOHN GARP LÖNNQVIST

STRATEGISK PRAKTIKER

KONTAKT

me@johngarp.cv

johngarp.cv

079-202 20 59

PROFESSIONELLT DNA

⚡ SJÄLVGÅENDE MOTOR

Identifierar behov och levererar utan styrning.

🎯 RESULTATFOKUS

Högsta kvalitet i slutprodukten, oavsett verktyg.

EXPERTIS

DIGITAL

GenAI, Prompt Engineering, AI-agenter, No-Code Dev.

PRAKTISK

Maskinkörning, Byggteknik, Mark & Anläggning.

PROFIL & VISION

"Strategisk blick. Operativ handlingskraft. Fokus på resultat."

Jag är en mångsidig problemlösare som trivs lika bra med praktiskt arbete som med strategisk planering. Oavsett om uppgiften kräver en grävmaskin, en säljstrategi eller avancerade AI-verktyg, går jag in med ett hundra procentigt fokus på kvalitet.

Min främsta styrka är min förmåga att arbeta självständigt och ta ett personligt ansvar. Jag är en person som "tänker själv" – jag ser vad som behöver göras och hittar de mest effektiva vägarna framåt.

AKTUELLA ROLLER

- AI-Driven Kreatör & Digital Producent** ^{2024 – NU}
THE GARP BRAND (EGET PROJEKT)
Transformation av personligt varumärke genom GenAI. Utveckling av avancerade AI-arbetsflöden för innehåll, webbutveckling och varumärkesdesign. Byggt komplexa lösningar självständigt.
- Bygg & Måleri** ^{2024 – NU}
HANINGE KOMMUN
Operativt ansvar för projekt inom kommunens fastighetsbestånd. Fokus på strukturell kvalitet och självständigt ansvarstagande för dagliga underhållsprojekt.
- Innovativt Projektstöd (LSS)** ^{2020 – 2024}
HANINGE KOMMUN
Implementerade kreativt återbruk som empowerment. Skapade innovativa projekt som VFX-videos och tekniska lösningar med boende under begränsade resurser.

Partner & Operativt Ansvarig

2017 - 2020

LOOYAL GROUP AB / REKOMENDERO.COM

Drev Fintech-tjänster i partnerskap. Ansvar för hela värdekedjan: Försäljning, webbutveckling, logistik och personalhantering.

Egenföretagare & Projektledare

2010 - 2013

ADRENT MARK & BYGG AB

Drev bolag mot tunga beställare som Stockholm Stad och Skanska. Fullt ansvar för ekonomi, besiktning och praktiskt utförande.

STRATEGISK GRUND: MEDIA & FÖRSÄLJNING

Ansvarig för Försäljning & Utveckling

SMEDIA GROUP / WEEKLY ADS (2013-2017)

Byggde säljorganisationer och lanserade koncept som auktioner på viivilla.se. Ansvarade för produktutveckling och marknadsanalys.

Senior Account Management (KAM)

EXPRESSEN / DAGENSPS / NEWAD (2007-2014)

Ledde försäljning mot mediabyråer som Starcom och Carat. Fokus på datadriven försäljning mot nyckelkonton som Arla och Comviq.

Försäljningschef & KAM-Arkitekt

TDC FÖRLAG / EDSA FÖRLAG (2002-2009)

Gick från topppresterande säljare i "Guldgruppen" till coach och initiativtagare för en KAM-avdelning med 10 säljare.

KÖKSMÄSTARE & DRIFTSLEDARE (1992–2002)



DRAMATEN / GLOBEN / MÄSSRESTAURANGER

Prisbelönt hantverksskicklighet (Silver i Årets Unga Kock). Ansvarade för logistik vid event upp till 7000 personer. Här lades grunden för min yrkesetik och precision.

UTBILDNING & AI-CERTIFIKAT



Avancerad AI

2024–2026



Maskinförare

2024



Säljledarskap

2002–2006

Kocklärling

1990–1992



EN SMART AFFÄR

Tack vare min diagnos medföljer en betydande ekonomisk fördel (lönebidrag) som sänker er risk.

MICROSOFT AI ACADEMY

AI-begrepp för utvecklare	17 MAR
NLP-begrepp (Språkbearbetning)	17 MAR
Informationsextrahering	17 MAR
AI-talbegrepp	17 MAR
Computer Vision	17 MAR
Grundläggande AI-begrepp	15 MAR
Generativ AI & Agenter	15 MAR
AI-agent med Foundry	15 MAR
AI-agentutveckling i Azure	15 MAR

DATABRICKS ACADEMY

DB Databricks Fundamentals	14 MAR
DB Generative AI Fundamentals	12 MAR
DB AI Agent Fundamentals	12 MAR

ADR 1.3

ARBETE PÅ VÄG 1.1-1.3

SÄKRA LYFT

SILVER: ÅRETS UNGA KOCK