

John Garp Lönnquist

**Professionell multitasking –
en driven och organsatorisk
kraft för komplexa
utmaningar.**



Mer än en karriär. En komplett verktygslåda.



Man kan likna Johns yrkesliv vid en schweizisk armékniv; han har verktygen för att både rita ritningen (strategi/försäljning), leda teamet (ledarskap) och själv hålla i hammaren eller maskinen för att färdigställa bygget (praktiskt arbete).



Verktyg #1: Den Strategiska Hjärnan

Grundad i Telemarketing: Hans mångåriga erfarenhet med goda resultat inom telemarketing formade honom till att bli mer strategisk i sitt tänkande. Detta beskrivs som ett "mentalt gym" som tränade upp hans förmåga att se "det stora spelet".

Byggde KAM-avdelningar: Tog initiativet att bygga upp och utveckla en helt ny KAM-avdelning (Key Account Management) på TDC Förlag.

Skapade Nya Säljorganisationer: Ansvarade för att rekrytera och bygga upp en helt ny säljorganisation för Weekly Ads AB.

Marknadsstrategi: Lade strategier, prissättningar och formade arbetsvägar för att lansera nya produkter på marknaden för NewAd Sweden AB.



Fallstudie: Från Säljare till Strateg på TDC Förlag (2002–2005)





Verktyg #2: Den Praktiska Byggaren

- **Egenföretagare:** Startade och drev byggföretaget ADrent Mark & Bygg AB (2010–2013) inom mark, anläggning och betong.
- **Hanterade Storkunder:** Hade full kontakt och ansvar gentemot tunga beställare som Stockholm Stad, Skanska och Stockholm Vatten, inklusive daglig rapportering och ekonomiuppföljning.
- **Modern Kompetens:** Nyutbildad och certifierad entreprenadmaskinsförare (2024).
- **Certifieringar:** ADR 1.3 och Arbete på väg 1.1-1.3.





Verktyg #3: Kockens Precision & Ledarskap

- **Prisbelönt Kompetens:** Silvermedalj i "Årets unga kock" (Chaîne des Rôtisseurs) och bronsplats i lagtävling mot bl.a. Svenska landslaget.
- **Ledarskap i Högpresterande Miljöer:** Som Köksmästare (1994–2002) på platser som Dramatenrestaurangerna och Globen ansvarade han för personal, ekonomi och planering.
- **Skalbarhet:** Hanterade allt från festvåningar (20 pers) till storskalig catering (7 000 pers).
- **Grund för Affärsledarskap:** Erfarenheten av att leda produktion lade grunden för hans senare roller som säljcoach och försäljningschef.





Verktyg #4: Uppfinnarens Kreativitet



En "Skapande Själ": På fritiden skapar han nya användningsområden för återvunnet material och bygger/reparerar **elfordon som elscooters** och elcyklar.

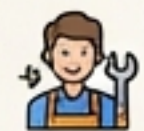


Tillämpning inom LSS: Ledde den dagliga verksamheten på ett LSS-boende med fokus på skapande genom återbruk tillsammans med de boende.

Konkreta Projekt:



- Byggde egna discolampor och högtalare.



- Skapade figurer i frigolit med en egentillverkad värmekniv.



- Gjöt fat av stora rabarberblad.



Syntesen: När Hela Verktygslådan Används Samtidigt

Partnerskap i mediabolaget **Looyal Group AB / Rekomendero** (2017–2020)



Entreprenörens Kärna

"Jag jobbar som bäst när det är mycket och många olika uppgifter som ska genomföras, gärna med komplexa problem som måste lösas."

I mig huserar en lösningsorienterad entreprenör som drivs av utmaningar och min personliga utveckling.

Karriären i Korthet: Från Kök till Kod och Konstruktion



**1992–2002:
Den Kulinariska
Grunden**

Kock och
Köksmästare.



**2002–2009:
Strategisk
Försäljning &
Ledarskap**

Säljare, Säljcoach,
KAM.



**2010–2013:
Entreprenörskap
i Byggsektorn**

Egenföretagare,
ADrent Mark & Bygg.



**2013–2020:
Medie- & Tech-
Ledarskap**

Försäljningschef,
Partner i mediabolag.



**2020–Nu:
Praktiskt
Skapande & Nya
Färdigheter**

LSS,
Maskinförarutbildning,
Bygg & Måleri.

Redo för Nästa Komplexa Utmaning

En unik kombination av strategiskt ledarskap,
praktiskt genomförande och kreativ problemlösning.
En komplett verktygslåda för alla typer av projekt.



John Garp Lönnquist



Tel: 079-2022059



E-post: John.garp.jg@gmail.com



Plats: Västerhaninge

