

# John Garp Lönnquist: En Profil av Strategiskt Ledarskap och Praktiskt Genomförande

## Inledning: Den Mångfacetterade Entreprenören

John Garp Lönnquist representerar en sällsynt kombination av strategiskt djup och praktisk handlingskraft. Han är en lösningsorienterad entreprenör och en "professionell multitasking-kraft" som drivs av komplexa utmaningar och personlig utveckling. Hans karriär kan liknas vid en schweizisk armékniv: ett multifunktionellt verktyg som är lika effektivt för att utforma en affärsstrategi som för att leda ett team eller själv utföra det tekniska hantverket. Detta dokument utforskar de tre sammanflätade pelarna i hans yrkesliv: strategiskt affärsledarskap, mångsidigt entreprenörskap och en djupgående praktisk expertis som genomsyrar hela hans karriär.

## 1. Grunden i Strategiskt Ledarskap och Affärsutveckling

### 1.1. Inledande Analys

John Garp Lönnquists mångåriga och framgångsrika erfarenhet inom telemarketing och försäljning fungerade som ett "mentalt gym". Det var här, genom tusentals kundkontakter och snabba beslut, som han tränade upp och formade det strategiska tänkande som har blivit ett signum för hans karriär. Denna grund lade fundamentet för hans senare framgångar inom ledarskap, organisationsbyggande och affärsutveckling.

### 1.2. Karriärstrappan inom Försäljning

Lönnquists karriärbana på TDC Förlag (2002–2005) är en fallstudie i snabb intern progression. Han inledde som säljare av annonsutrymme för FöretagsFakta och avancerade i rask takt genom företagets interna hierarki – från "Bronsgruppen", via "Silvergruppen" till den prestigefyllda "Guldgruppen". Hans framgångar ledde honom vidare till rollen som säljcoach, där han under ett års tid fick ansvaret att leda och utveckla en egen säljgrupp.

### 1.3. Uppbyggnad av Strategiska Avdelningar

Driven av en vilja att ständigt utvecklas tog Lönnquist initiativet att bygga upp och utveckla en helt ny Key Account Management (KAM)-avdelning inom TDC Förlag. Denna förmåga att bygga upp strategiska strukturer från grunden blev än mer tydlig efter att EDSA Förlag förvärvade bolaget. Där fick han det utökade förtroendet att leda en nyrekryterad KAM-avdelning bestående av tio säljare, vilket befäste hans roll som en strategisk organisationsbyggare.

### 1.4. Strategisk Marknadspenetration

Lönnquist har upprepade gånger tillämpat sitt strategiska tänkande för att framgångsrikt introducera nya produkter och koncept på marknaden. Hans konsultroller är tydliga exempel på denna förmåga:

- **NewAd Sweden AB:** Här var hans uppgift att bygga upp en kundkrets bland Sveriges största annonsörer och samtidigt **lägga strategier, utforma prissättningar och forma effektiva arbetsvägar** för att etablera produkten.

- **Swedish Mobile Marketing AB:** I denna roll ansvarade han för att **identifiera och sälja in konceptet** för en mobil marknadskanal för "Advertorials" i nätverk av appar och mobila sidor, vilket krävde en djup förståelse för både marknad och produkt.

### 1.5. Sammanfattande Övergång

Denna solida grund inom strategisk försäljning och ledarskap blev den naturliga språngbrädan som ledde honom att tillämpa och vidareutveckla sina färdigheter i egna, mångfacetterade entreprenöriella satsningar.

## 2. Entreprenörskap och Mångsidig Problemlösning

### 2.1. Inledande Analys

John Garp Lönnquists entreprenörsanda är kärnan i hans professionella identitet. Hans drivkraft att lösa komplexa problem och ständigt söka personlig utveckling kommer tydligast till uttryck i de företag han har startat och drivit. Här har han kombinerat sitt strategiska ledarskap med en imponerande bredd av operativa ansvarsområden, vilket är ett bevis på hans unika förmåga att hantera en verksamhets samtliga delar.

### 2.2. Fallstudie: ADrent Mark & Bygg AB (2010–2013)

Som egenföretagare inom den krävande byggsektorn förenade Lönnquist sitt praktiska kunnande inom mark, anläggning och betong med ett övergripande ledningsansvar. Han navigerade framgångsrikt komplexa projekt genom att hantera hela kedjan från strategisk kundkontakt till praktiskt utförande.

- **Projektledning:** Ansvarig för att hantera och genomföra kontrakt med tunga beställare som Stockholm Stad, Skanska och Stockholm Vatten.
- **Ekonomistyrning:** Skötte den dagliga rapporteringen och den finansiella uppföljningen av samtliga projekt för att säkerställa lönsamhet och effektivitet.
- **Praktiskt Utförande:** Deltog aktivt i det fysiska arbetet, från ombyggnation av busshållplatser till uppförande av kulvertar och väggar för reningsanläggningar.

### 2.3. Fallstudie: Looyal Group AB / Rekomendero (2017–2020)

I rollen som partner i mediabolaget Looyal Group demonstrerade Lönnquist sin exceptionella förmåga till "professionell multitasking". Han balanserade en rad skilda ansvarsområden, vilket understryker hans kapacitet som en driven och organisatorisk kraft. | Ansvarsområde | Beskrivning || ----- | ----- || **Försäljning** | Beskrivs som hans primära arbete inom Fintech och test/betygsättning online. || **Webbutveckling** | Delaktig i den tekniska utvecklingen av digitala plattformar som Rekomendero.com. || **Personal & Drift** | Ansvarig för personalhantering, inköp, logistik och lagerhantering. || **Kundrelationer** | Hantering av kundservice och support för att säkerställa hög kundnöjdhet. |

### 2.4. Sammanfattande Övergång

Hans framgång som entreprenör bygger på en unik förmåga att inte bara leda och strategisera från ett kontor, utan också att bemästra det praktiska hantverket som utgör verksamhetens grund.

### 3. Praktiskt Genomförande och Teknisk Expertis

#### 3.1. Inledande Analys

John Garp Lönnquists karriär är djupt förankrad i en uppskattning och en utpräglad talang för praktiskt och tekniskt arbete. Denna "skapande själ", som han själv beskriver det, är en röd tråd som löper från hans tidiga meriter som prisbelönt kock till hans nuvarande tekniska och hantverksmässiga kompetenser. Det är denna förmåga att skapa med händerna som ger hans strategiska tänkande en unik, jordnära dimension.

#### 3.2. Ledarskap i Högpresterande Kök

Lönnquists tidiga karriär som köksmästare (1994–2002) gav honom en gedigen erfarenhet av ledarskap i praktiska, högpresterande miljöer. I prestigefyllda kök som Dramatenrestaurangerna och på Globen bar han ansvaret för personal, ekonomi och planering. Denna tidiga skolning i att leverera excellens under press, hantera snäva marginaler och leda ett team mot ett gemensamt, konkret mål gav honom en praktisk ledarskapsgrund som få säljledare besitter. Hans expertis bevisades även i tävlingssammanhang, där han vann en silvermedalj i "Årets unga kock" och en bronsmedalj i en lagtävling.

#### 3.3. Modern Hantverksskicklighet och Innovation

Lönnquist fortsätter att utveckla och tillämpa sina praktiska och tekniska färdigheter inom en rad olika områden, vilket visar på en imponerande bredd och anpassningsförmåga.

- **Entreprenadmaskiner:** Under 2024 genomgick han en utbildning till maskinförare via Yrkesakademin, vilket inkluderade praktik hos Turbinen Entreprenad AB samt certifieringar i ADR 1.3 och Arbete på väg 1.1-1.3.
- **Bygg och Måleri:** Hans praktiska kompetens tillämpas för närvarande i en roll inom bygg och måleri för Haninge kommun, en tjänst han innehar sedan december 2024.
- **Kreativt Återbruk:** Under sin tid på ett LSS-boende 2020 ledde han en skapande verksamhet där han tillsammans med de boende byggde allt från discolampor och högtalare till att gjuta av stora rabarberblad för att göra fat och skära ut figurer med en egentillverkad värmekniv.
- **Tekniska Fritidsintressen:** På fritiden ägnar han sig åt att reparera och bygga om elfordon som elscooters och elcyklar, vilket visar på ett genuint tekniskt intresse och en fallenhet för problemlösning.

#### 3.4. Sammanfattande Övergång

Hans kontinuerliga utveckling av praktiska färdigheter vittnar om en genuin passion för att skapa och bygga – oavsett om det handlar om en kulinarisk rätt, ett framgångsrikt företag eller ett tekniskt fordon.

### 4. Syntes: Den Kompletta Profilen

#### 4.1. Slutgiltig Analys

John Garp Lönnquists unika kompetensprofil sammanfattas bäst med den inledande metaforen om den schweiziska armékniven och hans personliga slogan: "Professionell multitasking – en driven och organisatorisk kraft för komplexa utmaningar". Hans verkliga värde ligger i den sällsynta förmågan att sömlöst växla mellan olika nivåer av en

verksamhet. Det är denna ovanliga kombination som gör honom till en trovärdig ledare; han kan inte bara utforma strategin, utan har också den praktiska erfarenheten att bedöma dess genomförbarhet på fältet, vilket minimerar glappet mellan vision och verklighet.

#### *4.2. Kärnkompetenser*

Baserat på hans omfattande karriär kan hans främsta kompetenser sammanfattas i tre punkter:

1. **Strategisk Affärsutvecklare:** En dokumenterad förmåga att bygga upp och leda högpresterande säljorganisationer, utveckla effektiva marknadsstrategier och hantera komplexa nyckelkundsrelationer (Key Account Management).
2. **Mångsidig Entreprenör:** En bevisad kapacitet att starta, driva och skala upp företag genom att hantera alla aspekter av verksamheten – från försäljning och ekonomi till logistik, webbutveckling och personalansvar.
3. **Praktisk Problemlösare:** En tekniskt skicklig och kreativ "doer" med en unik bredd av praktisk erfarenhet från professionella kök, bygg- och anläggningsprojekt, maskinförarket och innovativt tekniskt återbruk.

#### *4.3. Avslutande Uttalande*

John Garp Lönnquist är en driven och organisatorisk kraft som trivs bäst där strategi möter verklighet. Han är en ledare som inte bara förstår helheten, utan även detaljerna, vilket gör honom idealisk för roller som kräver en person som kan garantera att hela kedjan, från vision till färdigt resultat, håller högsta kvalitet.