



Ekebacken  
668 32 Ed,  
Sweden

Email:  
pertti@hedkrokconsulting.com  
Mobile: + 46 (0)70- 28 352 28

## Pertti Hedkrok

---

### Curriculum Vitae

#### Sammanfattning

Min yrkeserfarenhet genomsyras av att bygga relationer och att leda personal. Jag har sedan tonåren jobbat med försäljning och drivit egna företag. Som egenföretagare så vet jag värdet av kompetens och ett stort nätverk av kontakter för företagets överlevnad och tillväxt.

#### Arbetslivserfarenhet

**2003-Nuvarande Hedkrok Consulting AB Ed, Sverige**

##### ***Ägare & Försäkringsmäklare***

- Erbjuder lokala företagskunder opartiska lösningar för deras försäkringsbehov
- Finna lämpliga och kompatibla försäkringslösningar för förmögna kunder oavsett jurisdiktion och internationell bostadsort

**1999-Nuvarande Nordica Group of Companies Nassau, Bahamas**

##### ***President & CEO***

- Affärsutveckling inom internationell livförsäkring och förmögenhetsförvaltning
- Projektledning och strategier för förmögenhetsrådgivning inom försäkring
- Finna och etablera nya försäljningsmarknader och produkter inom HNWI segmentet

**2021-Nuvarande Edshus AB**

##### **Styrelseordförande**

- Kommunägt aktieföretag inom fastighetssektorn

**2012–2020                      Cosfor Group AB                      Sverige**  
***Styrelseordförande och styrelseledamot***

- Organiserade och ledde styrelsemöten i samråd med Vd
- Agerade som bollplank och erbjöd support för koncernens Vd
- Promotade och stöttade koncernens kommunikation mellan styrelsemötena

**2003-2006                      Financial Management Group Stockholm, Sverige**

***Ägare & Internationell försäljningschef***

- Utvecklade kompatibla investerings- och försäkringslösningar för svenska artister och idrottsmän oavsett var i världen de var verksamma och bodde
- Företaget implementerade individuella utvecklingsstrategier för kunderna, även träningsprogram och juridisk support

**1996–1999 Skandia AFS Bahamas    Nassau, Bahamas**

***General Manager***

- Etablerade distributionsnätverk i USA och Sydamerika
- Ökade försäljningen regionalt från \$0 till \$70 miljoner (ca 700 MSEK)
- Ansvarig för konceptutveckling och implementation

**1994–1996                      Skandia Liv                      Sverige**

***Försäljningschef Sjuhärad/Skaraborg***

- Ledde ett team av 40 säljare på 5 försäljningskontor
- Ansvarig för personalutveckling, budgetmål och coaching
- Ökade regional försäljning med 30% per år

År□ UTBILDNING

- 2021 ➤ **Ordföranderollen - StyrelseAkademin**
- 2020 ➤ **Key Account Management – Mercuri International**
- 2014-2020 ➤ **Licensutbildning och tentamen inom försäkring och distribution av fonder - Insuresec**
- 2018 ➤ **Kurs i omvärldsbevakning**
- 2014 ➤ **Styrelseutbildning - StyrelseAkademin**
- 2004 ➤ **Förmögenhetsplanering inom livförsäkring - IFU**
- 2000 ➤ **Life, Health Insurance and Annuities – Tucker Insurance School, Florida, USA**
- 1993 ➤ **Professional Selling Skills by Learning International**
- 
- 1992-1995 ➤ **Diplomerad livförsäkringsrådgivare och placeringsrådgivare.**  
➤ **Utbildningar inom ledarskap och försäljningsledning - IFU**
- 1989 ➤ **Försäkringslagstiftning, försäkringsavtalslagen och svensk pension. Licens tentamen för liv-och sjukförsäkring, sak- och egendomsförsäkring - IFU**  
➤ **Utbildning i Säljteknik - Skandia**
- 1982-1985 ➤ **Polishögskolan, bl a straffrätt, civilrätt, processrätt och psykologi**
- 
- 1979-1982 ➤ **Militärutbildning som reservofficer (Kaptensgrad)**  
➤ **Kadettskola och befälsutbildning infanteriet**  
➤ **FN utbildning fredsbevarande styrkor**
- 1976-1979 ➤ **Naturvetenskaplig gymnasieutbildning**

**Språkkunskaper**

Svenska – modersmål

Engelska – flytande i tal och skrift

**IT-kunskaper**

Officepaketet - goda kunskaper

Wisetalk/CRM - goda kunskaper

**Referenser**

Lämnas på begäran

**Övrigt**

Medlem i Rotary

Tidigare aktiv tränare/ledare inom idrottsförening

Tävlingsinriktad och gillar cykling, fiske och jakt

Jaktlicens, dykcertifikat och skepparexamen