

# Rekrutteringsdokument

## Partner Account Manager

*.. som sikrer fremgang og vekst!*

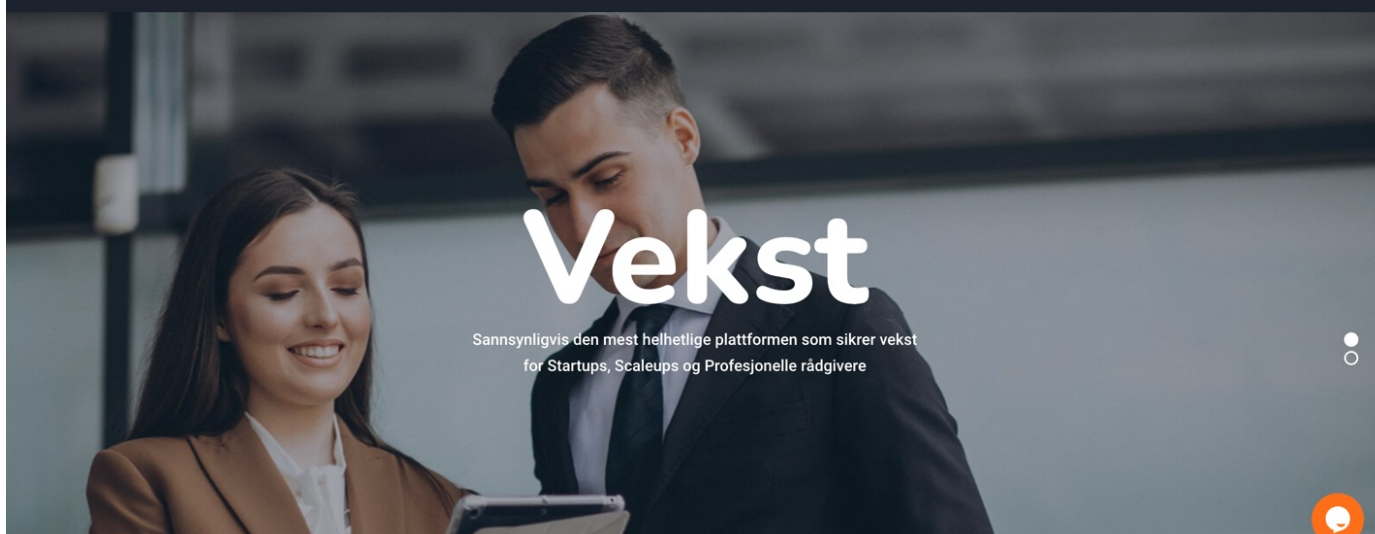


Email us  
post@improvestartups.no

Service Available  
+47 9280 4155

LOGIN COMMUNITY →

Hjem Om Trening Medlemskap Plattform Kapital Rekruttering Kontakt oss



# INNHALDSFORTEGNELSE

BAKGRUNN	3
SELSKAPET	3
PROBLEM SOM MÅ LØSES.	3
MARKEDSAVKLARING	4
HOVEDTREKK I VÅR LØSNING	6
KONSEPT:	6
EN HELHETLIG DIGITAL LØSNING:	6
HVEM ER KUNDENE?	6
HVA GJØR OSS UNIKE OG ANNERLEDES?	7
HVOR STORT KAN DETTE BLI?	7
HVILKE AMBISJONER HAR VI SOM EIERE AV DETTE PROSJEKTET?	7
SKALERBAR FORRETNINGSMODELL.	7
VISJON	8
FORRETNINGSIDÉ	8
VERDIER	8
STILLINGEN	9
SØKNADEN	10

## Bakgrunn

Norge har et stort antall oppstartsselskaper og har gjennom de siste årene fått en kultur og aksept for entreprenørskap. Imidlertid sliter Norge, som resten av Europa, med at for få små og mellomstore bedrifter vokser. Norsk økonomi er i omstilling og omstillingstakten vil øke i årene fremover. Norge deler to store utfordringer med resten av verden: Digitalisering og overgangen til et mer klimanøytralt samfunn. Mens vi jobber med disse skal vi også omstille landets økonomi til en modell som er mindre avhengig av oljeinntekter. Til et næringsliv som er mer differensiert, som er bærekraftig og klimanøytralt, og som har den verdiskapingen, produktiviteten og lønnsomme veksten som skal sikre velferden vår i årene som kommer.

## Selskapet

Improve Startups AS ble etablert i september 2020 med en tanke om å samle mennesker fra norske, skandinaviske og internasjonale organisasjoner, foreninger og andre ressursgrupper som har en felles interesse og lidenskap til å finne «nøkkelen» til det som skaper «ekstraordinære prestasjoner» som er bærekraftige og varige for utvikling av oppstarts- og vekstselskaper (Startups og Scaleups). Denne «nøkkelen» har vært den store motivasjonen vår for å etablere portalen.

Vi som har etablert portalen er grunnleggerne av **ResultatPartner AS** som siden 1991 har hatt hovedfokus på å skape målbar resultatutvikling gjennom prosessbaserte forbedringsprosesser. Vi er et av de eldste etablerte konsultentselskapene i Norge.

Allerede i 1995 utviklet vi en Software-løsning for å systematisere forbedringsprosesser.

Softwaren heter **Improve** og har siden den gang vært utviklet og testet i et partnerskap med i overkant av 400 norske og skandinaviske virksomheter fra SMB til større selskaper i et 20-talls industrier.

Selskapet **Improve Performance International AS** ble etablert i 2016 og eier rettighetene til **Improve Performance & Training Systems** med en ambisjon om å bli et av de «*mest effektive digitale plattformene innen Prestasjonsutvikling og Trening*».

## Problem som må løses.

Ifølge SSB (Statistisk Sentralbyrå) mislykkes nær 8 av 10 oppstartsselskaper i løpet av de 5 første driftsår. I 2019 ble det etablert 66.203 selskaper og i følge Abelias Omstillingsbarometer er det enkelt å etablere selskaper i Norge der vi kommer ut på fjerdeplass sammenlignet med 23 andre land. Vi gjør det svært godt på entreprenørutdanning og trening og vi har gode støtteordninger. Derimot er Abelia bekymret for at vi ikke er like gode til å hjelpe oppstartsselskapene i vekstfasen og at tilgangen på kapital plasserer oss på 12 plass. Da blir det en utfordring for flere bedrifter å satse på vekst og dermed få muligheten til å lykkes med eksport. Effekten av Covid-19 gjør at vi fortsatt ser ringvirkningene av en krise tilstand og i kriser søker man gjerne til trygghet og stabilitet, også investorer. Og oppstartsselskaper blir sjelden oppfattet som trygge og derfor opplever mange nå stagnasjon og utrygghet for fremtidens muligheter.

Undersøkelser fra Innovasjon Norge, utført av NIFU, Høyvekstforetak -utfordringer, behov og virkemidler, stadfester:

*«Som en generell oppsummering av casene kan det sies bedriftene har behov både for finansiering og tilføring av kompetanse, og på kompetansesiden er særlig markedskompetanse en kritisk faktor. Men det er store variasjoner mellom gruppene. For etableringene med basis i FoU miljøer ser det generelt ut til å være behov både for finansiering og markedskompetanse. I disse bedriftene kan det være mekanismer som innebærer at de ikke legger tilstrekkelig vekt på å rekruttere markeds- og salgsorienterte personer inn i bedriften. De etableringer som har utspring i eksisterende bedrifter har i mindre grad behov for markedskompetanse, men har et klart behov for finansiering. Dette gjelder ikke minst på tidspunkter der prosjektet er spesielt presset økonomisk. De eksemplene vi har på andre etableringene har i startfasen et begrenset finansielt behov, men uttrykker*

1.august 2023

på en helt annen måte enn de øvrige at det er sentralt "at noen trodde på oss". Helt i startfasen er det ikke nødvendigvis konkret bistand eller finansielle støtte i seg selv som er avgjørende i disse prosjektene, men å kunne vise til at noen har vurdert planene og funnet dem interessante og gjennomførbare».

Tilsvarende funn fremkommer i **Menon rapporten** som Innovasjon Norge har bestilt i fht. vekst bedrifter i Norge.

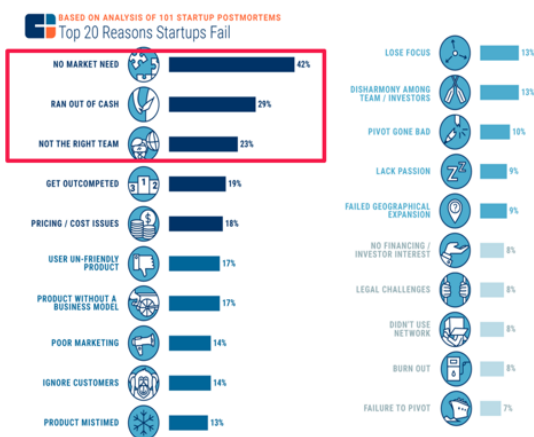
Vi har i tillegg analysert «**The Top 20 Reasons Startups Fail**» fra «CBInsights»:

"CB Insights is a tech market intelligence platform that analyzes millions of data points on venture capital, startups, patents, partnerships and news mentions to help you see tomorrow's opportunities, today".

Topp 3 hovedårsaker konkluderer med at det er:

1. sviktende markedsforståelse, salg, kanal-salg som utgjør 42% av årsakene,
2. mangel på kapital som utgjør 29% samt
3. ikke rett team og ledelse 23%.

## 101 STARTUP FAILURE POST-MORTEM. (CB INSIGHTS)



### 3 main causes & solutions:

1. NO MARKET NEED (42%) -> SALES/CHANNEL/GTM
2. RAN OUT OF CASH (29%) -> FUNDING
3. NOT THE RIGHT TEAM (23%) -> MANAGEMENT

Vi mener derfor at det er kritisk viktig

«å tilføre oppstartskaper **kompetanse** og **kapital** samt en **digital løsning** som gjør dette **enklere** og **mer effektivt** å sikre vekst».

### Markedsavklaring

Improve Startups ble kvalifisert til markedsavklaringsmidler fra Innovasjon Norge Oktober 2020. Vi har nedlagt følgende arbeide som underbygger vår forretningside:

### Analysearbeid:

- Analysering av SSB statistikk for oppstarts- og vekstbedrifter siste 5 år.
- Analyse av Menon Rapport ovenfor Innovasjon Norge; Vekstbedrifter i Norge.
- Analyse av NIFU Rapport, Høyvekstforetak -utfordringer, behov og virkemidler.
- Analyse av CB Insight, top 20 reasons why startups fail.

### Brukerstudier:

Vi har prioritert å gjennomføre kvalitative videomøter med potensielle brukergrupper av vår løsning. I forkant av møtet har vi analysert selskapsstruktur samt i de fleste tilfeller definert en klar agenda i forkant av møtet slik at kvaliteten i møtet blir målrettet og optimal.

I etterkant av møtet har vi oppsummert møtets innhold og videre prosess. Vi har gjennomført ca. 60 møter med:

- Startups
- Scaleups
- Startups og Scaleups Akselerator program (Startup Norway, The Factory).
- Inkubator og akselerator program (Aggrator, Ås)
- Helse Tech (Norway Health Tech)
- Investorer (alle nivåer)
- Banker (DNB, Nordea)

### Agenda for møter:

#### **OSS: IMPROVE STARTUPS AS**

1. *Ideen - Visjonen*
2. *Hvem vi er.*
3. *Hvordan vi arbeider.*
4. *Forretningsmodellen.*

#### **DERE:**

1. *Kort om dere.*
2. *Tjenester.*
3. *Hvordan dere jobber.*
4. *Dagens digitale verktøy.*
5. *Behov. Løsning. Fremdrift.*

### Møtestruktur:

Møtet har vært gjennomført via Zoom der vi gikk igjennom en 15 minutters presentasjon av problemet slik vi oppfatter dette (80% frafall etter 5 år, sviktende kompetanse, kapital, digital løsning, integrert økosystem), deretter 20 minutters demonstrasjon av vår prototype som illustrerer funksjonalitet til å gjennomføre og delta på digitale webinar, e-læringskurs, sosiale grupper for å videreføre dialogen rundt temaer på webinar og kurs, mulighet for å knytte kontakt med andre grundere, mentorer, investorer, finansieringsselskaper. Dialog er ivarettatt for involvering under møtet der vi samtidig har fått direkte innsikt i hvordan man jobber og forholder seg til disse funksjonene. Jeg vil si at 100% av samtlige møter har bekreftet behovet!

### Resultater og funn:

Vi har fått bekreftet behovet for:

1. Kompetanseutvikling og læring for medarbeidere.
2. Utvikling av selskapet.
3. Ledelse, målstyring og rapportering.
4. Teamutvikling og samhandling.
5. Salgsferdigheter, kundesegmentering og kanalstrategi.
6. Relasjonsutvikling.
7. Tilgang på kapital via Investorer og finansieringsselskap.
8. Andre tjenester; juridisk bistand, psykologiske tjenester og digital markedsføring.
9. Mangel på digital løsning for utvikling, måling, oppfølging av prestasjoner og resultater for det enkelte selskap og dens økosystem.

### Hovedtrekk i vår løsning

- Improve identifiserer og utvikler digitale verktøy og plattformer som **sikrer**, forbedrer og effektiviserer drifts- og utviklingsprosesser egnet for oppstartsselskaper og legger til rette for læring, utvikling og kompetansedeling.
- Improve skal bidra til å forbedre vekstbedrifter på en raskere og mer effektiv måte.

### Konsept:

- Improve identifiserer og utvikler digitale verktøy og plattformer som styrker og effektiviserer drifts- og utviklingsprosesser egnet for oppstartsselskaper og legger til rette for læring, utvikling og kompetansedeling.
- Improve skal bidra til å forbedre vekstbedrifter på en raskere og mer effektiv måte.
- Improve retter seg mot **Partnere** og **tidlig- og vekst fase bedrifter** der hovedmålet er å sikre vekst.
- Gjennom å legge planer ut ifra selskapets egne forutsetninger, ambisjoner og ønsker, utvikles et skreddersydd program for utvikling på organisasjons- og medarbeidernivå.
- Det settes korte og langsiktige mål, og gjennom digital oppfølging fra ulike fagpersoner og mentorer styrkes sannsynligheten for å oppnå ønsket effekt og resultat.

### En helhetlig digital løsning:

- Improve Startups samler og strukturerer alt av relevant informasjon for brukerne på én digital løsning.
- Her vil man kunne finne eget program, egne resultater og progresjon, i tillegg til å ha et nettsamfunn, der man deler erfaringer, og gir hverandre støtte og motivasjon.
- I tillegg ønsker man her å inkorporere kunstig intelligens ved at de mest effektive prosesser gjøres søkbare og tilgjengelige opp mot enkeltbrukere, for eksempel hvordan man lykkes med digital markedsføring, osv.

### Hvem er kundene?

Våre kunder er å drive salg gjennom etablerte miljøer som jobber mot oppstarts selskaper som er i en tidlig fase eller i en skalerings fase. Det kan være:

- Investorer som ønsker å investere i selskapet samt digitalt kan følge med på utviklingen av selskapet.
- Ulike mentor nettverk og klynger, som f.eks Startup Lab, Shifter og selvstendige konsulenter, coacher, mentorer vil kunne benytte vår løsning ved å hjelpe oppstartsselskaper i etablering av forretningsplan, fastsetting og oppfølging av mål og tiltaksplaner. digitalt og fysisk. Innovasjon Norge kan også ha et stort utbytte for å bruke løsningen.
- Per i dag er det ca 100 medlemmer derav ca. 20 konsultentselskaper som bistår med kompetanse og kapital.

### **Hva gjør oss unike og annerledes?**

Løsningen dekker et nytt behov i markedet som ikke er dekket fra før. Improve er en digital løsning som tilrettelegger for en systematisk prosess for å utvikle selskaper basert på kunnskap, kompetanse, læring og relasjonsutvikling. Løsningen administreres av digital teknologi og fungerer som selve "navet" for å knytte mennesker og kompetanse sammen på en intelligent ny måte.

### **Hvor stort kan dette bli?**

I 2017 ble det skapt 57 nye «enhjørninger» i verden, det vil si selskaper verdt over én milliard amerikanske dollar. Kun fire av de 57 selskapene var fra Europa, og alle fire var fra Storbritannia. Hele 50 av selskapene hører hjemme i USA eller Kina som begge har hatt en enorm teknologisk og økonomisk utvikling. Eksempelvis har USA blitt en solid markedsleder gjennom Facebook, Amazon, Netflix og Google. Markedet er stort og globalt og vårt mål er å skalere løsningen for en internasjonal satsning. Det etableres mer enn 300 millioner Startups Worldwide og er raskt voksende. Dog er suksessraten under 20% og ut fra vår markedsavklaring finnes ikke tilsvarende løsninger som vi har utviklet.

Det er i dette tidsvindu nå vi ønsker å ta en posisjon – og vi ser store muligheter globalt.

### **Hvilke ambisjoner har vi som eiere av dette prosjektet?**

Målet er å skape et vekstselskap som gjennom vår digitale løsning blir et verdiskapende nav i verdikjeden. Vår ambisjon er å sikre en bærekraftig lønnsom vekst og utvikling for Startups og Scaleup selskaper med størst potensial og innovasjonshøyde i verden. For å sikre dette må hele verdikjeden være intakt og proporsjonal i alle ledd. Vår ambisjon er å sikre at flere oppstart selskaper lykkes, redusere antall nedleggelses, øke antall Scaleups gjennom å tilrettelegge for læring, utvikling og vekst.

### **Skalerbar forretningsmodell.**

Vår plattform er en digital «platform as a service» (PaaS) med flere inntektsstrømmer.

- Vår forretningsmodell er basert på en nyskapende digital løsning og programvare med automatiserte funksjoner for bruk og opplæring i systemet.
- Videre baseres inntjening på abonnement der brukere betaler lisens i forhold til ulike medlemsnivåer og automatiserte betalingsløsninger. Tilgang reguleres i forhold til brukernivåer, antall og omfang samt tilgjengelige moduler.
- Vi selger og markedsfører plattformen som en abonnementsordning i vår nasjonale plattform samt mot profesjonelle brukere med opsjon å få utviklet en egen definert plattform, White Label, ut fra deres eget brand der de kan bygge sitt eget community. Vi har inngått avtale med Atea Finance for å finansiere kjøpet og er i dialog med noen andre finansieringskilder.
- Vi forespeiler ulike distribusjonskanaler via ulike partnere herunder, men ikke begrenset til:
  - Klynger, inkubatorer, akseleratorprogram, kommunale etablererkurs og oppstarts -program, SMB-konsulentmiljøer, rådgivere innen juss, økonomi, marketing med mer.
- Videre har vi inngått Assosierte Partner Avtaler der vi mottar en andel av deres omsetning generert fra plattformen.

## Visjon

### «Standarden for utvikling av Startups og Scaleups!»

Vår visjon angir retningen for vår medlemsorganisasjon som retter seg mot profesjonelle partnere og deres kunder som er Startups og Scaleups.

Vi vil aktivt lete etter faktorer som skaper forbedring av prestasjoner og resultater for våre medlemmer!

## Forretningsidé

«Vår digitale løsning sikrer utvikling av Startups og Scaleups på en enkel og effektiv måte. Vi vil utvikle en digital løsning som vil tilrettelegge for samhandling, læring og vekst samt en arena for kunnskapsdeling, resultatoppfølging, Coaching og støtte fra så vel ulike mentorer til andre grundere som i et økosystem vil hjelpe hverandre å lykkes.»

## Verdier

Hensikten med å fokusere på våre interne leveregler, er å sette fokuset på vår viktigste ressurs; medlemmene.

Vår kultur skal preges av glade og fornøyde medlemmer som skaper gode prestasjoner og som er ekte interessert i å skape verdi for hverandre. Vi har 3 definerte verdier som bygger vår kultur:

### Tro:

- Bevisstgjøre samt støtte opp under den enkelte brukers indre tro som kreves for å sikre utvikling av selskapet.

### Vilje:

- Tilrettelegge for utviklingsprosesser for å mestre endrings- og forbedringsprosesser på organisasjon, team og individ nivå.

### Handling:

- Automatisere, måle og følge opp tiltak som sikrer drift og utvikling.



## Stillingen

### Arbeidsoppgaver

- Identifisere lønnsomme segmenter i bedriftsmarkedet for våre produkter.
- Initiere kontakt med mulige kunder (Prospects), og avdekke kunders behov.
- Selge inn våre løsninger direkte eller i samarbeid med andre løsningsleverandører.
- Ivareta et kundeansvar overfor definerte kunder og utvikle kunden videre samt å gjennomføre lojalitetsbyggende aktiviteter på nøkkelukunder.
- Rapportere og holde vedlike salgs- og kundeinformasjon i våre systemer.

### Krav til utdanning og erfaring

- Utdanning og erfaring innen salg, markedsføring og ledelse.
- 5 års erfaring fra salgsarbeid overfor bedriftsmarkedet med dokumenterte resultater og kan kompensere for manglende utdanning.
- Erfaring fra salg av digitale løsninger er en fordel, men ingen nødvendighet.
- Generell bransje- og produktforståelse samt sterk interesse for Startups/Scaleups.
- Sterk kunnskap omkring salgsarbeid og utvikling av kunderelasjoner.

### Personlige egenskaper

- Resultatorientert og utadvendt.
- Proaktiv kundeorientering med klart og sterkt kundefokus.
- Gode relasjonsbyggende egenskaper.
- God løsnings- og merkantil forretningsforståelse.
- Høy aktivitet og god struktur.
- God skriftlig og muntlig fremstillingsevne.
- Uredd med god disiplin og eget driv etter å lykkes med salg.

### Vi kan tilby

- Konkurransedyktig resultatbasert lønn etter kvalifikasjoner og dyktighet.
- Hyggelig arbeidsmiljø og kollegaer med høy kompetanse og erfaring.
- Faglige og forretningsmessige utfordringer og gode personlige utviklingsmuligheter.

## Søknaden

Vennligst besvar følgende spørsmål og send de per e-post til: [rekruttering@improvestartups.no](mailto:rekruttering@improvestartups.no).

1. Hva er din jobbsituasjon i dag og hva er bakgrunnen for at du søker en ny stilling?
2. Hva er det som motiverer deg og som du finner spennende og interessant med vår stilling?
3. Hvordan har du lyktes med salg og hvordan jobber du for å sikre resultatoppnåelse?
4. Startups og Scaleups har behov for kapital; fortell oss hvordan du vil jobbe mot investorer?
5. Startups og Scaleups har behov for kapital; fortell oss hvordan du vil jobbe mot å selge inn våre løsninger mot Startups og Scaleups?
6. Hva forventer du av oss?

Vi ser frem mot å høre fra deg.