

# JOHN GARP LÖNNQVIST

Strategisk Praktiker &  
Problemlösare

📍 Västerhaninge (Fors)

📞 079-202 20 59

✉️ John.garp.jg@gmail.com

🌐 john-garp-curriculum-  
vitae.web.app

## Profil

Min karriär följer inte den vanliga mallen, och det gör inte jag heller. Jag är en strategisk praktiker som drivs av att lösa komplexa problem – oavsett om verktyget är en säljstrategi, ett AI-verktyg eller en grävmaskin.

Min styrka ligger i min högfungerande autism (Asperger). För mig innebär det en förmåga att se mönster andra missar och ett analytiskt hyperfokus. Jag är lika bekväm med att förhandla avtal med företagsledare som jag är med att köra maskin eller leda ett byggprojekt. Jag söker nu en roll i Haninge/Jordbro där min bredd och mitt lokala engagemang kommer till sin rätt.

### 💰 En Smart Affär

#### USP: LÖNEBIDRAG

Ni får en dedikerad problemlösare med bevisad senior track-record inom både försäljning och praktiskt arbete.

- Senior kompetens
- Hög arbetskapacitet
- Reducerad kostnad
- Minskad risk

## 🧰 Kompletta Arbetslivserfarenhet

### AI-Driven Kreatör & Digital Producent

2024 – Pågående

*Eget Projekt: The Garp Brand*

Autodidakt resa från nollkunskap till fullskalig produktion. Har på egen hand utbildat mig via AI-agenter för att transformera ett traditionellt CV till en modern digital plattform.

- **Resultat:** Byggde hemsida, skapade copy, videoanimationer och grafisk profil självständigt.
- **Bevis:** Visar på extremt snabb inlärningskurva och förmåga att använda modern teknologi praktiskt.

## Praktisk Problemlösare (Bygg & Måleri)

2024 – Pågående

*Haninge Kommun*

Applicerar blick för detaljer och struktur i det fysiska rummet.

- Praktiskt utförande med fokus på kvalitet och hållbarhet.
- Självgående ansvarstagande för dagliga projekt.

## Maskinförare & Entreprenad

2024

*Yrkesakademin / Turbinen Entreprenad*

Utökade min praktiska verktygslåda med tunga maskiner. Kombinerar teknisk förståelse med säkerhetstänk.

- Certifierad inom ADR 1.3 och Arbete på väg 1.1-1.3.
- Precisionsarbete med tunga fordon.

## Innovativt Ledarskap & Skapande

2020

*Haninge Kommun (LSS)*

Under pandemin ställde jag om verksamheten till kreativt återbruk. Ledde daglig verksamhet med fokus på empowerment.

- Skapade innovativa projekt (frigolitskulpturer, elektronik) med begränsade resurser.
- Använde min pedagogiska förmåga för att lyfta individer och skapa engagemang.

## AI-Konsult & Språkutvecklare

2017 – Pågående

*Appen (Konsult åt Google/Microsoft)*

Utnyttjar min förmåga till mönsterigenkänning och hyperfokus för att förbättra AI-tjänster.

- Detaljerad analys och utveckling av språkmodeller i komplexa, projektstyrda miljöer.

## Partner & Operativt Ansvarig

2017 – 2020

*Looyal Group AB / Rekomendero*

Fungerade som "The Multitasking Engine". Balanserade strategisk försäljning med teknisk webbutveckling.

- Ansvarade för hela kedjan: Kod, kundmöte, logistik och personal.
- Byggde strukturer för fintech-tjänster och betygsättning online.

## Försäljningschef & Produktutvecklare

2014 – 2017

*sMedia Group / Contentnews.se*

Strategiskt ledarskap med fokus på organisationsbyggande.

- Rekryterade och byggde en ny säljorganisation från grunden.
- Utvecklade produkter genom prospektering och analys av marknadsbehov.

## Strategisk Säljare (Auktionskoncept)

2013 - 2014

*Weekly Ads AB*

Krävde ett kreativt sinne för att sälja in ett otraditionellt marknadsföringskoncept.

- Prospektering och strategisk införsäljning av reklamutor via auktion.
- Identifierade nya affärsmöjligheter där andra såg hinder.

## Affärsutvecklare Mobila Kanaler

2013 - 2014

*Swedish Mobile Marketing AB*

Introducerade ny teknik (Advertorials i appar) på marknaden.

- Identifierade och utbildade kunder i värdet av mobila nätverk.
- Konceptförsäljning som krävde pedagogisk höjd och teknisk förståelse.

## Strategisk Marknadsetablerare

2010 - 2013

*NewAd Sweden AB*

Konsultuppdrag för att lansera reklamfinansierade kassaband mot storbolag (Comviq, Arla).

- Lade strategier och prissättning för att penetrera marknaden.
- Formade effektiva arbetsvägar och byggde en tung kundportfölj.

## Egenföretagare & Projektledare

2010 - 2013

*ADrent Mark & Bygg*

Förenade strategiskt ledarskap med praktiskt hantverk. Drev tunga projekt mot Stockholm Stad, Skanska och Stockholm Vatten.

- Ansvarade för ekonomi, daglig rapportering och fysiskt utförande.

## Senior Säljare & Mediastrateg

2009 - 2010

*Expressen.se / Resexpressen*

Rekryterad ("An offer you can't refuse") för att leda försäljningen mot mediabyråer.

- Ansvarade för nyckelkonton som Starcom och Carat.
- Kombinerade relationsbyggande med datadriven försäljning.

## Key Account Manager (KAM)

2007 - 2009

*DagensPS.se*

Ansvarade för Sveriges då tredje största ekonominyhetsportal.

- Utvecklade direktförsäljningen (40%) parallellt med byråförsäljning (60%).
- Byggde långsiktiga relationer med toppskiktet av Sveriges mediabyråer.

## Försäljningschef & KAM-byggare

2002 – 2009

TDC Förlag / EDSA Förlag

Telemarketing blev mitt mentala gym där jag tränade upp strategisk analys av beteenden.

- Gick från säljare till att initiera och bygga en helt ny KAM-avdelning.
- Ledde och coachade ett team på 10 säljare mot nya rekord.

## Köksmästare & Kreativ Ledare

1994 – 2002

Dramaten / Globen / Mässrestauranger

Använde min diagnos som en styrka för extrem precision och flöde under hög press.

- Ledde stora team och logistik vid event för upp till 7000 personer.
- Prisbelönt kompetens: Silver i Årets Unga Kock.

### Utbildning & Cert

#### Maskinförare (2024)

Yrkesakademin (Hjullastare, Grävmaskin)

#### Säkerhet

ADR 1.3, Arbete på väg, Säkra lyft

#### Ledarskap & Försäljning

Flertalet utbildningar (2002–2006)

#### Restaurangskola

(1990–1992)

### Tekniska Färdigheter

#### DIGITALT

AI-prompting, Webbutveckling (No-Code), Digital Strategi.

#### PRAKTISKT

Ritningsläsning, Maskinkörning, Byggteknisk förståelse, Arbetsledning.

#### SPRÅK

Svenska (Modersmål), Engelska (Flytande).