

# Indrek Saul - koolitaja ja mentor



Indrek Saul on strateegia valdkonna konsultant, koolitaja ja treener. Põhikoolitajana viib ta läbi suurema osa EASi Strateegia praktikumide koolituspäevadest ning lisaks on ta ka üks programmi mentoritest.

TTÜs elektroonikainseneri ja TÜs ärijuhtimise hariduse omandanuna ühendab Indrek osavalt juhtimises sageli eraldiseisvad maailmad: müügi, finantsid ja kliendikesksuse. Omades IT juhi ning kliendisuhete juhtimise konsultandi tausta on ta alates 2015. aastast *freelancerist* müügikasvu coach ning Eesti parim ekspert CRM valdkonnas. Õppejõuna loeb ta strateegilise juhtimise magistritele turunduse strateegiat, lojaalsust, ärianalüüsi.

## Mentorlus- ja coachimiskogemusi:

- Lipuvabrik OÜ kasvustrateegia määratlemine ja elluviimise toetamine, mentordamine ja coachimine
- Laomaailm OÜ kasvustrateegia määratlemine ja elluviimise toetamine, mentordamine ja coachimine
- W.EG Eesti kasvustrateegia
- Viru Elektribandus kasvustrateegia
- Threod Systems OÜ kasvustrateegia
- 59N Brewing OÜ kasvustrateegia
- Plasmapro OÜ kasvustrateegia
- Brightspark OÜ kasvustrateegia
- Metroprint Systems OÜ kasvustrateegia
- Okei Meistrid OÜ kasvustrateegia
- K.G. Knutsson AS kasvustrateegia

## Strateegiaalaseid arendusprojekte:

- Halika Talu, väärtuspakkumine
- Nevotex Eesti, müügistrateegia elluviimine, müügimeeskonna töö eesmärgistamine
- If Kindlustus, kliendisuhete juhtimise parendamine
- Scania, valmis selge aktiivmüügi strateegia

<https://saul.ee/minust/too/>

<https://www.linkedin.com/in/indreksaul/>

## Jaak Lavin – koolitaja



Jaak Lavin on mitmekülgse protsesside juhtimise ja planeerimise kogemusega ning kompetentsiga koolitaja ning konsultant. Ka EASi Strateegia praktikumides on tema osaks koolitada protsesside efektiivistamise, digitaliseerimise ja automatiseerimise teemadel.

Jaagu töö on alati olnud seotud toote- või tehnoloogia arenduse, innovatsiooni ja infotehnoloogiaga. Ta omab praktilisi juhtimiskogemusi keskastme- ja tippjuhina nii IT arendusettevõttes AS Baltic Computer Systems kui ka tootmisettevõttes AS Saku Metall ja Tehnoloogia Arenduskeskuses IMECC. Jaak on alustanud tootearendaja konstruktorina, juhtinud tootmisettevõtte toote- ja tehnoloogiaarendusega seotud tegevust ning vastutanud ettevõtte IT arenduse eest. Hariduselt on Jaak masinaehituse insener, ta on lõpetanud Dresdeni Tehnikaülikooli ja omandanud ärijuhtimise magistrikraadi Tartu Ülikoolis ja täiendanud oma teadmisi Tallinna Tehnikaülikooli doktoriõppes.

Koolitajana alustas Jaak tegutsemist lisaks oma põhitööle 2002. aastal Audentese Ülikoolis. Täna tegutseb ta tootmise valdkonna koolitaja ja konsultandina Äripäeva Akadeemias, TTÜ Avatud Ülikoolis ja jagab oma teadmist ka üliõpilastele Tallinna Tehnikaülikoolis. Senistele teadmistele ja kogemustele tuginedes on ta läbi viinud tootmise juhtimise ja planeerimise alaseid koolitusi paljudes erineva tegevusvaldkonna ettevõtetes. Koolituste ülesehitamisel ja läbiviimisel lähtub Jaak põhimõttest, et hea tulemuse saavutamiseks peavad tasakaalus olema omandatavad teoreetilised teadmised ja nende kasutamine läbi praktiliste ülesannete ning senistel kogemustel tuginevate näidete.

Lisaks koolitus- ja konsultatsiooni tegevustele on Jaak osalenud autorite kollektiivi koosseisus tööstusettevõtetele suunatud käsiraamatu “Uuenduslik tootmine” koostamisel ja on kutsekoolidele suunatud õppematerjali “Tootmise korraldamine” üks autoritest.

### Viimase aja koolituslaseid projekte:

- Tööstusettevõtete juhtidele suunatud arenguprogrammi “Tööstusakadeemia” korraldamine ja koolitamine teemadel:
  - tootmissüsteemide arendus ja tulevikutrendid
  - Tootmistevõime planeerimine ja eesmärgipärane korraldamine
  - Tootmislogistika ja varude juhtimine
  - Tootmisprotsesside optimeerimine läbi kulusäästliku tootmise põhimõtete
- Protesside optimeerimisele suunatud lean tootmise mudelid ja meetodeid käsitleva arenguprogrammi “Lean akadeemia” korraldamine ja koolitamine.
- Koolitusprogrammi “Terviklik tootmine” koolituste läbiviimine

Jaak on läbi viinud koolitus muuhulgas järgmistese ettevõtetes: Ericsson Eesti AS, ABB AS, Wendre AS, AS Saku Õlletehas, BLRT Grupp AS, ELME Metall OÜ, Viru Keemia Grupp AS, Hanza Mechanics Tartu AS, Saku Metall AS, AS Standard ja paljudes teistes ettevõtetes

[https://www.etis.ee/CV/Jaak\\_Lavin/est](https://www.etis.ee/CV/Jaak_Lavin/est)

# Jakob Saks – koolitaja



Jakob Saks on pikaajalise kogemusega koolitaja ning praktik: ettevõtja ja eksportöör. EASi Stareteegia praktikumides jagab ta koolitajana oma teadmisi ekspordistrateegiast.

Jakobil on ligi 20 aastat kogemust rahvusvahelises müügis ja turunduses ning väga suur välisturgude kogemus. Ta on elanud nii Taanis, Hispaanias, Itaalias, kui ka Venetsueelas ning eksportinud nt nii Lähis-Idasse, Aasiasse, Põhja-Ameerikasse, kui ka Ladina-Ameerikasse.

Tänu oma laiahaardelisele kogemusele on tal teadmised nii brändi ehitamisest, lõpptarbija müügist läbi e-kanalite, kui ka b-t-b müügivõrgu ehitamisest ja juhtimisest maailmas. Ta on käivitanud mitmeid ettevõtteid, teiste hulgas Neikid Resto, Larsen

Boat Yard, Foody Allen, Dentilink, Rabaconda jt. Hetkel on ta põhiliselt tegev innovaatiliste motosporti toodetega tegelevas Rabacondas, millega tänaseks on saavutatud oma nishis turuliidri positsioon.

Lisaks oma põhitööle koolitab Jakob Äripäeva Akadeemias, EASi ekspordivaldkonna ning tootearenduskoolitustel ning viib tihti läbi ettevõttesiseseid koolitusi rahvusvaheliste läbirääkimiste teemal. Tal on magistrikraad Copenhagen Business School'ist.

## **Müügi- ja ekspordikogemusi:**

- Baltika AS Kesk-ja Ida-Euroopasse laienemine
- NeoQj, ekspordi arendamine
- Larsen Boat Yard, kaasasutaja, kaatrite müügi ja turunduse väljatöötamine, müügivõrgu väljaehitamine välisturgudel
- DRV-Phytolab Group, ekspordi juhtimine ligi 80-sse erinevasse riiki maailmas
- Rabaconda, kaasasutaja, müügi ja turunduse väljatöötamine, müügivõrgu väljaehitamine välisturgudel

## **Müügi- ja turundusalaseid koolitusi:**

- EAS Ärimentroprgrammi müügi- ja ekspordikoolitus
- Hajusmeeskonna juhtimise koolitus
- Uue toote turule toomise meistriklasse

<https://www.linkedin.com/in/jakob-saks-5688b2/>

<https://labiraakimised.ee/#minust>

## Kaarel Mikkin – koolitaja



Kaarel Mikkinil on aastatepikkune koolitaja-, mentor- ja disainijuhi kogemus eelkõige teenusedisaini, brändingu ja tootearenduse alal. Tal on varasemalt töötanud ka turunduses ja kommunikatsioonis, ent viimased tosin aastat on ta fokusseerunud ettevõtete äri- ja brändistrateegia väljatöötamisele koostöös ettevõtete juhtide ja omanikega. EASi Strateegia praktikumides on tema rolliks koolitada tootearenduse ja teenusedisaini teemadel. Praktikuna oskab ta oma koolitustel suurepäraselt siduda teooria praktiliste teadmiste ja näidetega igapäevaelust.

Igapäevast tööd teeb Kaarel teenusedisaini ja brändingu agentuuris Brand Manual, mille eesmärk on ettevõtete toodete, teenuste ja brändingu arusaadavaks ja kasutajakeskseks muutmise, suurendamiseks nende konkurentsi- ja ekspordivõimet. Selleks aitab ta läbi viia vajalikud taustauuringud, sõnastada ettevõtte eesmärgid, defineerida ettevõtte eristuvuse ja positsiooni turul. Samavõrd oluline on ka vaade sissepoole, mistõttu suure osa igapäevatööst moodustab ettevõtete ja organisatsioonide koolitamine, inimeste kaasamine, uute meetodite tutvustamine ja juurutamine ning erinevate sisekommunikatsiooni lahenduste käivitamine tööandja kuvandi ehitamiseks seestpoolt väljapoole.

### Toote- / teenusearenduse koolitusi:

- Disaini meistriklass
- Uue toote turule toomise meistriklass
- Tootearenduse meistriklass
- EBS Executive Education arenguprogrammid

Kaarel on andnud oma panuse uute toodete ja kontseptsioonide loomisel järgmistele ettevõtetele:

Respo, Wendre, Sami, Saarioinen, Apollo, R-Kiosk, Insly, SEB, Prisma, Apotheke, Epiim, Solbritt, Standard, Barrus, Tallink, Framm, Punch Drinks jne.

<https://www.linkedin.com/in/kaarel>

<https://thebrandmanual.com/people/kaarel-mikkin/>

# Andro Kullerkupp – mentor



Andro Kullerkupp on pikaajalise kogemusega juhtimiskonsultant ja mentor. Androl on praktilised kogemused ettevõtte juhina ja erineva suurusega ettevõtete konsulteerimisel. Äriplaneerimine on läbivalt üks Andro võtmekompetentse ning tööstusettevõtte moodustavad tema klientidest suurema osa.

Andro on abiks juhtidele, kellel on püüdlus kasvatada oma ettevõtet, laiendada välisturgudele ja sellest tulenevalt on vajalik arendada ärimudelit, strateegiat, juhtimisprotsesse ning innustada inimesi osalema arendustegevuses. Andro võtmeoskuseks on tulemuste saavutamine inimeste kaasabil ning erialadeks strateegiline juhtimine, diagnostika, funktsionaalne planeerimine, juhtide coachimine, strateegiliste projektide planeerimine, muudatuste juhtimine, tulemuslikkuse juhtimine, turundus.

Suurepärase ettevalmistuse mentori rolliks sai Andro 9 kuud kestnud rahvusvahelises konsultantide arenguprogrammis osaledes. Enesearenduse ja kogemuste käigus on ta liikunud järjest enam coachiva stiili suunas.

## Viimase aja mentorlusprojekte:

- Hurtigruten Eesti OÜ, ettevõtte juhi ja meeskonnajuhtide coaching, ettevõtte muudatuste juhtimine, uue strateegia elluviimine, grupicoachimine
- Hoob OÜ on kiiresti kasvav tööstusroboteid tootev ettevõtte, ärimudeli arendus ja rahvusvaheline turundus
- Derossi OÜ innovaatiline kruisilaevade sisemuse ehitaja, coachimine, strateegiline juhtimine, ärimudeli arendus, turundus, digitaliseerimine ja automatiseerimine
- Airobot OÜ nutikate ventilatsioonisüsteemide arendaja ja tootja, strateegiline juhtimine, turundus
- Trinon Titanium GmbH, ettevõttega seob pikaajaline koostöö mille käigus kasutatud ka mentordamist ja coachimist (uutele turgudele mineku strateegiad, arengukavad jms)
- Ecoprint AS ettevõtte juhi mentordamine (juhi positsiooni ja tööülesannete teemadel)
- Sandla Puit ettevõttega seob pikaajaline koostöö, mille käigus on läbi viidud arendusprojekte, mis seotud ka uue arenguplaani ettevalmistamisega või elluviimisega. Rakendatud nii mentordamise kui ka coachimise tehnikaid.
- AS Merianto arengustrateegia
- Terviseedenduse ja Rehabilitatsiooni Kompetentsikeskus) strateegia
- ISC International OÜ strateegia
- DMT Insenerid OÜ strateegiline arenguplaan
- Quretec OÜ kasvustrateegia
- Logistika Pluss OÜ kasvustrateegia
- Roadplan OÜ kasvustrateegia
- Ritico OÜ kasvustrateegia
- Öun Drinks OÜ kasvustrateegia
- HK Hall OÜ kasvustrateegia
- Busland OÜ kasvustrateegia
- Snow & Wakeboard Solutions OÜ kasvustrateegia
- AS Profab Houses kasvustrateegia
- BuildEcon OÜ kasvustrateegia

## Kogemus järgmistes sektorites:

kõrgtehnoloogiline tootmine, puidu- ja mööblitööstus (va metsandus), masinaehitus, trükitööstus, telekom, IT, meditsiin, toiduainetetööstus, elektroonikatööstus, laevaehitus jne.

## Välisturgude kogemus:

Rootsi, Norra, Saksamaa, Baltikum, UK, Holland.

<https://ee.linkedin.com/in/andro-kullerkupp-07624a>

<http://www.vertexconsulting.eu/andro-kullerkupp/>

## Andrus Kuus – mentor



Andrus Kuus on pikaajaliste ja rahvusvaheliste kogemustega juht ja tegevettevõtja, kel on kogemusi mitmeid riike ja kultuure hõlmavate suurkorporatsioonidega. Ta on tegutsenud müügi- ja turundusjuhina, regioonijuhina, tegevjuhina, juhatuse liikmena, äriüksuse juhina, juhtide koolitajana ja väikeettevõtjana, samuti asutanud start-up ettevõtte. Lisaks põhitööle on ta mentorina lõõnud kaasa mitmetes projektides.

Andruse võtmeoskusteks on strateegiline müügi arendamine ja korraldamine; bränding, turundamine ja toote portfelliarendus; välisurgudele mineku planeerimine ja elluviimine; töötajate ja ettevõtte võimekuse arendamine; strateegiline juhtimine; igapäevase töö organiseerimine, ettevõtte tulemuslikkuse tõstmine. Ta sobib mentoriks ettevõtetele, kes soovivad välisurgudele minekuks tõsta õnnestumise

võimaluse läbimõeldud strateegia ja sihikindla tegutsemise kaudu. Vene ja inglise keeles kõnelevaid ettevõtjaid saab Andrus mentordada nende emakeeles. Andrus tunneb järgmisi sektoreid: jaekaubandus, e-kaubandus, IT, digiturundus, farmaatsia- ja kosmeetikatööstus, toiduainetetööstus, pangandus, mööblitootmine.

Omab sertifikaate: Glaxosmithkline ettevõtte sisene Performance Coach Programme, Fontese Mentoriprogramm.

### Vimase aja mentorlus- või coachinguprojekte:

JOIK OÜ, LTH- Baas AS, Värskas Vesi, Vigala Piimatööstus, Anu Ait OÜ, Reaalsüsteemid, Tentest, Ermatiko, Studio Moderna, Bigbank.

### Tööstusharu kogemus:

- Jaekaubandus ja e-kommerts, laiatarbekaupade tootmine – Studio Moderna (Topshop) OÜ
- IT arendus/Digitaalne turundus – Appsify OÜ (mobiilirakenduste arendamine ja müük, start-up'i asutaja)
- Farmaatsia – Glaxosmithkline, Johnson&Johnson
- Kosmeetika – Greiter International AG
- Toiduainetetööstus – Coca-Cola
- Pangandus, internetipangandus – Bigbank AS
- Mööbli- ja vineeritootmine – TVMK/Marlekor AS

### Välisurgude kogemus:

- Kesk- ja Ida-Euroopa, k.a. Venemaa, Ukraina – Johnson&Johnson, käsimüügiravimite hulgimüük ja turundus
- Põhjamaad, Aasia, Aafrika, Lõuna-Euroopa, Lõuna-Ameerika – Greiter International, kosmeetika hulgimüük ja turundamine
- Ameerika Ühendriigid - Johnson&Johnson, käsimüügiravimite turundamine
- Kesk- ja Ida-Euroopa, Põhjamaad – Coca-Cola, suhtekorraldus ja lobby
- Euroopa Liidu riigid – Glaxosmithkline, kohalike filiaalide kommertskompetentside (müük, turundus, organisatsioon) arendamine

Elanud/töötanud Ameerika Ühendriikides, Lätis, Sveitsis ja Inglismaal

[linkedin.com/in/andrus-kuus-3a394917](https://www.linkedin.com/in/andrus-kuus-3a394917)

## Birgit Linnamäe – mentor



Birgit Linnamäe on ettevõtja, rahvusvahelise praktilise tööstus- ja arendustaustaga juhtimisstrateeg, konsultant, koolitaja ja mentor. Ta omab Eesti ja Itaalia ülikoolidest magistrikraade (cum laude) majanduses ja strateegilises juhtimises. Räägib 11 erinevat keelt.

Birgit peab tähtsaks enesearengut, mis annab jätkusuutlikult praktilise väärtusega ainekku koolitusteks ja ärikonsultatsioonideks. Üle 25 aasta pikkune kogemus rahvusvahelisest äriarendusest ja erinevatest tööstusharudest (sh puidu-, metalli-, tekstiili-, ehitusmaterjalide- ja toiduainetööstus) ning huviobjektina sotsiaalsühholoogia, lingvistika loovad valdkonnaülese aluse praktilise väärtusega

koolituseks ja ärikonsultatsiooniks igasugustes olukordades.

Näiteks käivitas ta tulemuslikult Eestis Saksa erakapitalil põhineva puidutööstusettevõtte ning viis selle 14 välisturule. Sealjuures oli olulisel kohal Birgiti väga hea keelevaist ja inimtunnetus. Birgiti jaoks on olulised kiirus, täpsus, efektiivsus ja maailmatase – mitmekülgse tunnetuse põhjal kujunevad tema koolituse ja konsultatsiooni töövaldkonnad: äriarendus, strateegiline partnerlus, enesejuhtimine, pingelised olukorrad, kultuurierinevused, välissuhtlus, suhted organisatsioonis, viha juhtimine, keerulised kliendisuhed, rahvusvaheliste turgude arendus, tootestamine, firmaväärtuse kasvatamine, skaleerimine.

### Tööstusharukogemuse näited:

- KODA disainmajade eksport ja äriarendus globaalselt – Kodasema OÜ
- Puitu väärindava tehase käivitamine, juhtimine ja kasvatamine Eestis – Finlaid OÜ
- Tolaram Grupp tekstiili-, paberitööstus ja kinnisvaraettevõtted Eestis ja Saksamaal
- Juhtimiskonsultatsioon valdkonnaülesest – Nordic Vision Group OÜ

### Viimase aja mentrolusprojekte:

- Columbus AS – IT
- Fibrotx AS – biotehnoloogia
- Astel Est OÜ – puidutööstus
- Onninen AS – kaubandus, tehniline valdkond
- Remedyway – toortatralle keskenduv toiduainetööstusettevõtte

On elanud Saksamaal, Itaalias, Inglismaal, ning töötanud tihedalt 15 riigiga sh Kagu-Aasia kultuuride ja riikidega.

<https://www.linkedin.com/in/birgitlinnamae/>

<http://www.birgitlinnamae.com/et>

## Elmo Puidet – mentor



Elmo Puidetil on pikaajaline strateegilise juhtimise ja arengu kavandamise kogemus nii era- kui avalikus sektoris, samuti ettevõtjate, juhtide ja meeskondade koolitamise ning mentordamise kogemus. Viimase 15 aasta jooksul on Elmo juhendanud ja läbi viinud ca 150 erineva organisatsiooni arenguprotsessi. Eesti Töötukassa ja EAS mentorklubides on Elmo olnud mentoriks kümnetele ettevõtetele. Ta on suurepärase mentor, kuna teda iseloomustab coachiv ja suunav stiil ja tal on laialdased kogemused tööstusettevõtete, aga ka muude valdkondade ettevõtete arengu suunamisel. Elmo nõustab ettevõtteid ka vene keeles.

Elmo võtmeoskused on ärimudeli analüüs ja arendus, ettevõtete strateegiaalne coachimine, mentordamine ja nõustamine, arengu planeerimise nõustamine, strateegiaprotsessi kavandamine ja juhtimine, äriplaanide nõustamine, ettevõtjate,

juhtide ja meeskondade koolitused, ettevõtete juhtide coaching ja mentorlus.

Sertifikaadid: *Lahenduskeskse Coachingu sertifikaat, nr.203085 ICC , Executive Coaching certificate; Certified Brian Tracy Internatinal Trainer; Innovation Foundation Assessment Certificate, PERA; Saneerijate koolituse tunnistus, EBS Juhtimiskoolituse Keskus.*

### **Viimase aja mentorlusprojekte:**

Saaremaa Piimatööstus, SolarEst OÜ, Softsystems OÜ, Frost Botique Hotel, Reklaamikompanii Fast Com OÜ, Pumpuli OÜ (hobipunkt.ee), Skilden OÜ, Prometec Metal OÜ, Respo Haagised, DreamGroup, ECCUA AS, Toode AS, Gridens OÜ, Gemhill AS, Frog Plastic OÜ, Nuia PMT, Eesti Energia, Danske Bank, R-Kiosk, Techpack.

### **Kogemus järgmistes sektorites:**

metallitöötlemine, plastikutöötlemine, puidutöötlemine, tekstiilitööstus, teenindus ja müük, loovmajandus, energeetika, turism

### **Välisturgude kogemus:**

Soome, Baltikum, UK, Kanada, Tsehhi, Ukraina, Gruusia, Valgevene, Bulgaaria

<https://www.linkedin.com/in/elmo-puidet-195252/>



## Heidi Kakko – mentor



Heidi Kakko on väga kogenud mentor ja investor. Ta tegutseb EstBAN (Eesti Äriinglite Assotsiatsioon [www.estban.ee](http://www.estban.ee)) tegevjuhina ning on EstVCA (Eesti Era- ja Riskikapitali Assotsiatsioon) üks asutajatest. Heidil on rahvusvahelise majanduse haridus (Harvard Business School, George Masoni Ülikool) ja pikaajalised kogemused ettevõtete strateegia, ärimudeli ja tootearendusprotsessi nõustamisel ning coachimisel. Lisaks on Heidil ka *AoEC coaching skills certificate*.

Heidi mentorlusest ja coachimisest on saanud tőuget Eesti eksportivad ettevõtted, nutika spetsialiseerumise valdkonna ettevõtted, kellel on käsil arendusprotsess, mis vajab uut hoogu (sh tootearendus, innovatsiooni sisseviimine). Heidi võtmeoskused teevad temast suurepärase mentori: pikaajalised kasvustrateegiad, IT-rakendustega seotud toote- ja teenusearendus, kasvukapitali kaasamine, ärimudeli innovatsioon ja

arendus, *lean startup* meetodika rakendamine traditsioonilises majanduses.

### Ärimudeli arendusega seotud mentorlus/coachingu projektid:

- Sunorek kliendikeskse ärimudeli arenduse coaching.
- Miridon innovaatilise toote ärimudeli analüüs, uuendamine ja testimine.
- Mikare Baltic OÜ toote ärimudeli analüüs, uuendamine ja testimine.
- Structo Industry ühe ärimudeli osa väljaarendamine.
- Trimtex Baltic OÜ, tootearendusprojekt, mille osaks oli ka ärimudeli analüüs ja uuendamine.
- Wendre AS, tootearendusprojekt, mille osaks ka ärimudeli analüüs.
- Suwem AS, tootearendusprojekt, mille osaks ka ärimudeli analüüs.
- Saarioinen Eesti OÜ tootearendusprojekt, mille üheks osaks oli ärimudeli analüüs ja uuendamine.
- ELI OÜ strateegiline plaan
- Softrend Group OÜ strateegia
- AS Swedest Motel Group ärimudeli arendus ja strateegia
- Advokaadibüroo COBALT OÜ ärimudeli arendus ja strateegia
- AS Kuma ärimudeli arendus ja strateegia
- Bris Teenused OÜ ärimudeli arendus ja strateegia
- E-Advisors OÜ ärimudeli arendus ja strateegia
- Saag & Semevsky Keelestudio ärimudeli arendus ja strateegia
- Mobire Eesti AS ärimudeli arendus ja strateegia
- DC Management OÜ ärimudeli arendus ja strateegia
- AnOL OÜ ärimudeli arendus ja strateegia
- FOB Solutions OÜ ärimudeli arendus ja strateegia

<https://ee.linkedin.com/in/heidikakko>

## Kari Maripuu – mentor



Kari Maripuu ettevõtluskogemuse algus ulatub aastasse 2000 ja on peamiselt püsinud IT-valdkonnas. Lisaks ettevõtlusele on Kari töötanud spetsialisti ja juhina Telias, IBM'is ja Net Group'is. 2011. aastal asutatud tarkvaraarendusettevõtte Brightspark valiti 2015. aastal 10 parima Euroopa ekspordiettevõtte hulka European Business Awards ettevõtluskonkursil. Ta annab ka ettevõtlusega seotud loenguid ülikoolides ning kuulub kahe haridusasutuse nõukogusse.

Kari peamised tugevused on strateegilise juhtimise, personaalmüügi ja kliendisuhete valdkonnas, aga samuti teenuse ekspordi planeerimises (kogemused teenuse ekspordiga Itaaliasse, Inglismaale ja Norrasse) ja eelarvestamises.

Kogemused mentorluses on põhjalikud. Ta on aastaid osalenud mentorina EAS Ärimentorprogrammis, EAS uue toote turule toomise meistriklassis, Ajujahi programmis ning olnud toeks ka Junior Achievement programmis, kus teda 2015. aastal tunnustati aasta õpilasfirma mentori tiitliga.

Seotud ettevõtetega: M-Meedia OÜ, Brightspark OÜ, Correlate AS, Baltic Digital Archive AS, i-Deal Corp Limited. Ettevõtete tegevusalad: Tarkvaraarendus ja pilveteenused.

### Viimase aja mentorlusprojekte:

- Infore AS, digitaalarhiivi lahenduse Infore 3 arendus ja turustamine
- Creditinfo AS, mentorlus, ettevõtte müügistrateegia, toote ja teenuse arendus, uue toote turule toomine ku osa strateegia elluviimisest
- Spell Disan OÜ kasvustrateegia mentorlus, eesmärgiga toetada ettevõtte asutajat kasvuplaani koostamisel ja strateegia elluviimisel (sh strateegia, ärimudel, finantsid jmt).
- Acty OÜ ärimentor, töötati välja ettevõtte kasvustrateegia, klientide segmenteerimise, meeskonna arendamise ja ettevõtte kasumlikkuse suurendamise teemadega.
- Sirelboutique OÜ, finantsjuhtimise alane nõustamine ning arengustrateegia alane toetamine.

<https://www.linkedin.com/in/kari-maripuu-58740a6/>

# Margus Jakobson – mentor



Margus Jakobson on tegelenud tootmis- ja arendusettevõtete juhtimise, müügijuhtimise, ekspordikorralduse, efektiivsuse parendamise ja juhtimissüsteemide arendamisega. Lisaks põhitööle on ta olnud aastaid erinevatele ettevõtetele mentoriks.

Marguse võtmeoskused on organisatsiooni juhtimise, tootmisjuhtimise, ekspordikorralduse, juhtimissüsteemide (s.h. ISO) efektiivsuse (m.h. LEAN, 5S, Agile), riskijuhtimise ja projektijuhtimise, protsessijuhtimise, raiskamiste vähendamise, tööohutuse, keskkonnajuhtimise, strateegia, üldjuhtimise aladel. Mentoriks sobib ta eelkõige ettevõtetele, kes soovivad ettevõttes toimuvaid protsesse korrastada ning panna paremini kasvu ja müügieesmärke teenima, samuti strateegiaarendus ja

tootearendus, riskijuhtimine ja efektiivsuse tõstmine.

Marguse praktiline juhtimiskogemus on ettevõtetest JPP Tallinn Arsenal OÜ, kus ta on tegevjuht, varasemalt on ta olnud ETAL Group AS tegevjuht (OÜ ETAL Group on rahvusvaheline arendus- ja tootmisettevõte), Nordic Houses KT OÜ (eksportiv puitmajaettevõte) tegevjuht, Pharmadule juhtkonna liige ja QA/HSE (kvaliteedi-keskkonna- ja tööohutusjuht, rahvusvaheline ettevõte, mis arendab ja toodab kõrgtehnoloogilisi ehitisi farmaatsiatööstusele). Lisaks on ta muude tegemiste kõrval on Margus Bureau Veritase alltöövõtja-audiitor, mis on andnud laia pildi Eesti ettevõtete juhtimise ülesehitusest ja probleemidest.

Sertifikaadid: *AoEC coaching skills certificate; IRCA ISO 9001 ja ISO 14001 lead auditor certificates*

## Viimase aja mentorlusprojekte:

- Scandinar strateegia väljatöötamine
- Geodeesia24 OÜ strateegia väljatöötamine
- Iron Baltic OÜ strateegia väljatöötamine

## Lisaks on teinud koostööd:

Sigicom AB (Rootsi arendus- ja tootmisettevõte), Thorsteel OÜ, Incap Electronics OÜ, Profile Vehicles OÜ, Elreko OÜ.

## Laialdaseimad kogemused järgmistes sektorites:

metallitööstus, toiduainetetööstus, masinate ja seadmete tööstus, puidutööstus, mööblitööstus, IKT, tervisetehnoloogiad, tekstiilitööstus jne. Oma klientide ja juhtimiskogemuste kaudu tunneb ta Rootsi, Norra, Taani, Saksamaa, Soome, Baltikumi, UK, Prantsusmaa, Belgia, Hiina, India, USA turge.

<https://www.linkedin.com/in/margus-jakobson-2b844095/>