

Columbia Road fortsätter stark tillväxtbana i Sverige – ökar med 60 % och utser två nya General Managers

Helsingfors-grundade Columbia Road, Nordens ledande byrå inom digital försäljning, lanserades på den svenska marknaden 2019. Under 2021 växte Stockholmskontoret till 25 anställda, ökade omsättningen med 60 procent och värvade kunder som Wolt, Afound, Moomin och Autoliv. Nu tar duon Simon Fransson och Victoria Berger-Blom gemensamt över den svenska General Manager-posten efter Lauri Eurén – med sikte på att erövra en ännu större andel av den svenska marknaden under 2022.

Med 15 nyrekryteringar under förra året har Columbia Road Stockholm växt till 25 medarbetare. Under 2021 fortsatte byrån sin starka tillväxtbana i Sverige och ökade omsättningen med över 60 procent, till 21 MKR. Även de globala siffrorna pekar uppåt, med en 21-procentig ökning till en omsättning på över 155 MKR och 150 medarbetare.

Columbia Roads finska huvudkontor har sedan länge letts av två General Managers, och i april införs konceptet i Sverige då Simon Fransson och Victoria Berger-Blom gemensamt över General Manager-rollen. Enligt Columbia Roads communitystyrda organisationsmodell delas ansvaret och ledarskapet med alla medarbetare och besluten för att nå de gemensamma målen och tillsammans driva bolaget framåt.

*– Lauri har gjort ett imponerande jobb med att etablera bolaget i Sverige under de första expansiva åren och vi ser fram emot att fortsätta den resan. Columbia Road är ett communitystyrt bolag och var tidiga med delat ledarskap i Finland, och vi vill applicera samma modell här. Vi alla har olika perspektiv som påverkar hur vi tar beslut, och med två sidor av myntet är jag övertygad om att vi ökar våra möjligheter att driva ett framgångsrikt bolag, säger **Simon Fransson, General Manager, Columbia Road Sverige.***

Simon Fransson kommer tidigare från start-up världen och har under två års tid jobbat med affärsutveckling och growth hacking på Columbia Road samt varit en flitig gästföreläsare vid Berghs och Hyper Island. Victoria Berger-Blom kommer tidigare från iStone/Columbus och har innan dess lång erfarenhet av affärsutveckling och försäljning inom IT

och telekom på bolag som Nokia och DGC. På Columbia Road har Victoria jobbat med affärsutveckling sedan ett år tillbaka.

– Jag och Simon har jobbat intensivt tillsammans under året som gått. Min bakgrund inom komplex B2B-försäljning och hans i startupvärlden har visat sig vara en vinnande kombination för att hantera ett brett spektrum av kundresor och utmaningar. Det delade upplägget ger oss båda utrymme att fortsätta vara operativa och jobba nära våra kollegor. Positionen blir inte heller personberoende, så om livet händer för den ena finns den andra alltid där, säger **Victoria Berger-Blom, General Manager, Columbia Road Sverige.**

Wolt, Afound, Moomin och Autoliv har nyligen anslutit som kunder till Columbia Road Stockholm, där varumärken som SAS, Happy Socks, L'Oréal, Matsmart och Royal Unibrew sedan tidigare finns på kundlistan.

[Pressbilder](#)

Columbia Road

Columbia Road är Nordens ledande byrå inom digital försäljning med tjänster som hjälper företag att öka sin försäljning i digitala kanaler genom strategisk vägledning, design, utveckling och marknadsföring. Företaget, med 100 anställda i Sverige och Finland, har en genomsnittlig årlig tillväxt på 70%. Columbia Road har kunder inom såväl B2C och B2B som Fortum, L'Oréal och Matsmart.

Vid frågor, kontakta gärna:

Hannah Nordenström, Marketing Lead Sweden
hannah.nordenstrom@columbiaroad.com