

MÅNADENS ALUMN

MARS

2023



EMMELIE SJÖGREN

Månadens alumn i mars 2023 är Emmelie Sjögren! Hon är 32 år gammal och tog examen från Æ-programmet 2013, vilket betyder 10 års jubileum i branschen. Emmelie arbetar idag som fastighetschef på Stena fastigheter.

Beskriv ditt yrke idag och din väg dit?

Efter examen från Æ var jag sugen på att komma ut i arbetslivet och hamnade, av en slump som det brukar bli, hos en ventilationsentreprenör som projektledare. Jag var den enda tjejen, den enda personen med högskoleexamen och utan att veta någonting om spiro eller bafflar var jag hjärtligt tacksam för att de vågade satsa på mig. Efter några år sökte jag mig till beställarsidan och började då på Stena Fastigheter som junior projektledare. Där har jag nu arbetat i 7 år med olika roller från ROT-projekt till fastighetsutveckling och sedan december är jag fastighetschef för våra fastigheter i centrum, Askim, Mölndal och Kungsbacka. Mitt arbete idag är fokuserat på förvaltning, organisation och utveckling. Jag hanterar frågor högt och lågt från att stötta förvaltarna i underhållsplaner och uthyrningsfrågor till att sätta affärsplaner och rekrytera nya medarbetare.

Hur hittade du till Stena fastigheter?

Jag hade koll på Stena Fastigheter redan från studietiden och lockades av den långsiktiga förvaltningen med stort hjärta. Det är ett företag som har stabiliteten från att vara ett privatägd bolag med många olika systemverksamheter och som därav också har musklerna att utveckla nya affärer och göra långsiktiga investeringar.

Vad är det bästa med ditt arbete idag?

Kollegorna! Att vi hjälps åt, peppar, utmanar och inspirerar varandra. Det ska vara roligt att gå till jobbet och med mina kollegor blir även de tyngsta arbetsuppgifterna lite lättare



emmelie.sjogren@stena.com

Var du aktiv i någon förening under tiden på Æ? Vad har du fått för nytta av det idag?

Jag var mentorskapsansvarig i Æ-arm och hade många vänner som var engagerade i både NollK och Praex. Framför allt är den stora fördelen vännerna under studietiden som sedan blir ett nätverk ute i branschen. Som mentorskapsansvarig har man även kontakt med alla mentorer och får på så sätt inblick i flera olika företag och arbetsroller. Det tyckte jag var suveränt plus att jag från mentorerna kunde känna ett engagemang och intresse för vår utbildning och oss som framtida anställda.

Vad är det viktigaste att ta med sig från Universitetet och Æ?

Det jag framför allt har med mig från Æ och som jag tycker att man ska ta vara på under tiden på Chalmers är grupparbetena och hur man som grupp tar sig an ett problem. Alla har olika erfarenheter, studietekniker, intressen och personligheter att bidra med. Det är styrkan i olikheterna som är så viktig att sedan ta vara på ute i arbetslivet.

Hur ser du på möjligheterna, för de Æ:are som vill, att sitta på olika chefs- och VD poster?

Möjligheterna för Æ-studenter att i framtiden arbeta inom olika ledande roller är stora. Från utbildningen får man med sig verktyg för att kunna ta beslut om strategi, organisation och affärer. Jag tycker dock att det är viktigt att inte stressa i karriären eller ha själva jobbtiteln som fokus. Istället rekommenderar jag att arbeta med det som verkar roligast just nu och som får dig att känna engagemang och mening. Lyssna på magkänslan och ha fokus på att göra så bra arbete som möjligt utifrån förutsättningarna i stunden så blir du också en bättre ledare i längden.

Har du tips och råd till studenterna inför eller under exjobbet?

Lägg tid på att definiera en riktigt bra frågeställning med tydlig avgränsning. Det är lätt att vilja fördjupa sig i allt kring det valda ämnet när man väl börjar arbeta men då är risken att både arbete och resultat blir vagt. Därför är det bra att ha en tydlig avgränsning och fokus på frågeställningen för att kunna landa i så bra slutresultat som möjligt. Företagen är intresserade av konkreta svar och att under exjobbstiden lära känna er som personer. Så lägg inte för mycket tid på sidospår!

Dina tre bästa tips inför yrkeslivet?

Var snäll, man vet aldrig när man stöter på människorna man träffat innan igen.

Var ärlig mot dig själv, du är en bättre medarbetare/ beställare/ entreprenör om du kan stå för dina beslut.

Ha förståelse för vad din kund eller beställare drivs av.

Om du kan argumentera för hur din motparts affär eller situation blir bättre genom det du erbjuder har du en fördel.

