



Egil André Jacobsen

Vekststrateg · Digital transformasjon · Ledelse

ea@wext.as +47 95 48 55 15 Drammen <https://linkedin.com/in/andrejacobsen>

PROFIL

Egil André er en senior leder og vekststrateg med over 15 års internasjonal erfaring innen digital transformasjon, forretningsutvikling og innovasjon. Han har ledet komplekse endrings- og digitaliseringsreiser i global telekommunikasjon (Telenor), energi (Glitre Energi) og IT-konsulentbransjen (Sopra Steria). Egil André har bygget opp flere satsinger fra grunnen – blant annet fra 0 til 80+ konsulenter i Drammensregionen på fem år – og er kjent for å skape momentum der andre møter motstand. Han kombinerer strategisk innsikt med sterk gjennomføringsevne og evnen til å bygge høytpresterende team. Han har ledet flere tverrfaglige team og hatt budsjett- og leveranseansvar på tvers av markeder i Europa, Asia, Midtøsten og Afrika, så vel som i Norge. Med bakgrunn som utvikler har Egil André de siste to årene fordypet seg i generativ AI og vært med på å bygge flere agentiske løsninger, blant annet AI-plattformen intelaigent.eu som er sentral i satsingen til hans nyetablerte selskap WEXT – med visjon om å bidra til andres vekst og utvikling. Sammen med tre andre founders forsterker han muligheter gjennom rådgivning og løsninger der mennesket fortsatt er det viktigste. Han er en dreven og engasjert foredragsholder som gjerne deler sin erfaring innen innovasjon og digital forretningsutvikling."

ERFARING

Wext

mai 2026 — nå

Partner / Founder

Egil André er Partner og medgründer i Wext, et lettrent vekst- og utviklingsselskap som hjelper personer og organisasjoner med vekst og utvikling, sterkt drevet av kraften i AI. Sammen med tre andre founders forsterker og forløser han muligheter gjennom rådgivning og løsninger der mennesket fortsatt er det viktigste.

Sopra Steria

apr 2021 — apr 2026

Director Applications / Regional Director

Egil André bygget opp og ledet Sopra Sterias regionale kontor i Drammensregionen fra 0 til 80+ konsulenter. Han hadde fullt resultat- og personalansvar, og ansvar for kundeutvikling, kundeleveranser, tilbudsskriving, rekruttering og fagkulturbygging.

Energy Valley

mai 2020 — apr 2021

Styremedlem

Styrearbeid i klyngeorganisasjonen for energi (tidligere SubSea Valley).

Glitre Energi

jun 2018 — apr 2021

CDO / Konsernansvarlig digital forretningsutvikling og innovasjon

Egil André bygget og ledet et tverrfaglig leveranseteam for digitalisering og innovasjon som fungerte som konsernets sentrale digitale motor. Han drev konsernets digitale transformasjon på tvers av alle enheter og rapporterte til konserndirektør for strategi.

Telenor Global

sep 2016 — jun 2018

Head of Market Intelligence & Analytics

Egil André ledet markedsanalyse og kundeinnsikt for Telenor Globals internasjonale operasjoner i 12 land. Han bidro i M&A-aktivitet, scouting og nyetableringer, og var del av Telenors Accelerate CxO-lederprogram ved INSEAD og London Business School.

Telenor Global

jan 2015 — sep 2016

Head of IPX

Egil André transformerte IPX fra intern nødvendighet til eksternt forretningsfortrinn. Han ledet oppbygging av et internasjonalt privat IP-nett på tvers av tre kontinenter og totalt 13 land.

Telenor Global

jan 2013 — des 2014

Business Development Director

Egil André konseptutviklet nye forretningsideer og var ansvarlig for kommunikasjonsløsninger, IP-nett og internasjonale meldingsløsninger.

Innkjøpssjef

Helhetlig innkjøpsansvar for mobilvirksomheten. Ventelo var på den tiden Telenors største MVNO.

Vizada Networks

jan 2010 — okt 2011

Sales Director

Egil André bygget opp en Voice Carrier-divisjon i et satellittselskap skapt av et PE-oppkjøp av tre aktører. Ansvar for salg i Midtøsten og Afrika.

Telenor

jun 2005 — des 2009

Key Account Manager

Salg av internasjonale kommunikasjonsløsninger med ansvar for Midtøsten og Afrika. Forhandlet rammeavtaler på vegne av Telenor i et globalt marked.

PROSJEKTER**Etableringen av WEXT** **Wext**

mai 2026 — nå

AI er vår tids største mulighet for å bidra til vekst og utvikling, dersom det gjøres riktig. Etter mange år innen IT – både i etablerte bedrifter og i konsulentbransjen – er erfaringen at det er et enormt behov for enklere måter å løse utfordringer og gripe muligheter på, der AI kan spille en helt ny rolle samtidig som menneskene fortsatt er viktigst. WEXT leverer rådgivning og kartlegging av en bedrifts potensial for vekst og utvikling, og har kompetansen til å levere løsninger som gjør en forskjell. Gjennom kartlegging identifiseres use-caser som sorteres i en strategisk plan for utvikling med AI som sterk driver – fra endringer i organisasjonsdesign og kompetanseheving til bedre bruk av eksisterende verktøy eller bygging av helt nye løsninger. Egil André er founder og medeier. Suksessfaktorer: fire høyt kompetente founders som utfyller hverandre godt, et godt nettverk i næringslivet, evne til å levere kvalitet og effektivitet, og sterk interesse fra mange selskaper og personer for retningen selskapet har valgt.

Vekst · AI · Kompetanse · Softwareløsninger · Strategi

Oppbygging av Sopra Steria Drammensregionen **Sopra Steria**

apr 2021 — apr 2026

Sopra Steria er et ledende internasjonalt IT-konsultentselskap med 50 000+ ansatte i 20 land. Egil André ble rekruttert for å etablere selskapets regionale tilstedeværelse i Drammensregionen fra grunnen av, i et marked der selskapet ikke hadde lokal tilstedeværelse. Oppdraget var å bygge et kundenært regionskontor som kombinerte lokal kunnskap med konsernets fulle tjeneste- og kompetansebredde. Han ledet oppbyggingen fra 0 til over 80 konsulenter på fem år, med fullt resultat- og personalansvar. Han bygget kundepipeline, ledet rekruttering og etablerte en sterk fagkultur og et miljø preget av trivsel og engasjement. Han representerte Sopra Steria i regionalt næringsliv i flere fora og var med å etablere byens Aftertech og Tech Konferansen. Resultat: vekst fra 0 til 80+ ansatte, etablert som en anerkjent aktør i Drammens tech-miljø, og kunderelasjoner bygget med sentrale virksomheter i regionen.

Vekststrategi · Teambygging · Rekruttering · Kundeutvikling · Branding

CDO – Konsernansvarlig digital forretningsutvikling og innovasjon **Glitre Energi**

jun 2018 — apr 2021

Glitre Energi var et norsk energikonsern i Drammensregionen som stod overfor et krevende digitalt skifte i en bransje preget av elektrifisering, smarte nett og nye forretningsmodeller rundt smarthjem, EV og fornybar energi. Konsernet manglet en koordinert digital strategi og gjennomføringsevne; silostrukturer hemmet innovasjon og utnyttelse av digitalt potensial på tvers av enheter, med stor grad av «black box» og innlåsing fra leverandører. Egil André etablerte og ledet et tverrfaglig team av utviklere, analytikere og prosjektressurser som fungerte som konsernets sentrale digitale motor. Enheten brøt ned siloer mellom forretningsenhetene, skapte innovasjonskultur og leverte konkrete digitaliseringsprosjekter. Resultat: ny digital gjennomføringsevne etablert i konsernet, momentum for digitalisering skapt på tvers av alle enheter, styrket kundefokus og digital kompetanse, og et varig momentum selskapet bygget videre på.

Digital transformasjon · Innovasjonsledelse · Endringsledelse · Teamledelse · Energi · Strategiutvikling

IPX 2.0 – Internasjonalt IP-nett **Telenor Global**

jan 2015 — sep 2016

Telenor Global opererte et internasjonalt IP-nett som enabler for kritiske kommunikasjonstjenester. Med økende konkurranse måtte det globale IPX-nettet transformeres fra en intern nødvendighet til et eksternt forretningsfortrinn. IPX ble behandlet som en kostnadsenhet, ikke et inntektsområde, med utdatert markedsposisjon og kommersiell modell, og behov for sterkere tilstedeværelse i vekstmarkeder i Asia og Øst-Europa. Egil André ledet «versjon 2.0» av Telenors internasjonale nett i Asia. Han re-posisjonerte IPX til en ekstern USP, etablerte nye forretningsmodeller og koblet sammen fibernett gjennom fire land i Asia og fire land i Øst-Europa, tilkoblet det nordiske Telenor-nettet. Han koordinerte leveranse på tvers av land og interne enheter, hadde P&L-ansvar og kundedialog med internasjonale partnere, og bygget nye kommersielle tilbud og go-to-market-modell. Resultat: sammenkobling av fibernett gjennom tre kontinenter og åtte land, ny forretningsmodell etablert og kommersialisert, og IPX transformert fra kostnadsenhet til ekstern inntektskilde.

IP-nett · Forretningsutvikling · Go-to-market · Telekommunikasjon · Asia Pacific · P&L-ansvar

Telenor ønsket å vokse i det lokale A2P-meldingsmarkedet, men enterprise-kundene (banker, fintech) manglet kompetanse til å integrere via tradisjonelle telco-protokoller (SMPP), og integrasjon tok typisk 3–4 måneder. Egil André initierte og ledet et tverrfunksjonelt samarbeid mellom Global Wholesale og Global Platforms for å etablere en API-basert SMS-løsning (HTTP-protokoll) som forenklet integrasjonen for banker og virksomheter, og for å skalere dette til nye forretningsområder. Han etablerte også deteksjon for A2P-trafikk som feilaktig ble taksert som P2P-trafikk. Han koordinerte produktutvikling, pilotlansering og videre skalering, og drev forretningscaset og kundedialogen med bankene. Resultat: integrasjonstiden redusert fra 3–4 måneder til én uke, og en ny inntektsstrøm etablert fra A2P-trafikk.

API-integrasjon · A2P Messaging · Cross-functional leadership · Telekommunikasjon · Product Management

Vizada ble etablert da et Private Equity-selskap kjøpte og fusjonerte Telenor Satellite, France Telecom Satellite og Comsat USA til en ny aktør i satellittkommunikasjonsbransjen. Oppdraget var å bygge opp en ny Voice Carrier-divisjon ved å konsolidere posisjoner og assets fra tre selskaper, øke omsetning og etablere en ny forretningsmodell. Egil André ledet salg og konsolidering på tvers av Frankrike, USA og internasjonale markeder (Midtøsten og Afrika). Han etablerte nye kommersielle strukturer og kunderelasjoner i krevende internasjonale marked, med utpreget reisevirksomhet i EMEA. Resultat: økt omsetning og ny forretningsmodell realisert fra konsolideringen, og en vellykket kommersiell lansering i Midtøsten og Afrika.

Vekststrategi · Salg · Konsolidering · Internasjonal erfaring · Satellittkommunikasjon · PE-selskap

FERDIGHETER

Vekststrategi · Endringsledelse · Stakeholder Management · CxO-ledelse · Styreledelse · Internasjonal ledelse og strategi · Digitalisering · Innovasjonsledelse · Digital forretningsutvikling · Vendor strategi · Market Intelligence · Customer Insights · M&A scouting · Go-to-market · Business Model Innovation · Design Thinking · ProSci endringsledelse · Teambygging · Rekruttering · Salg · Kompetanseutvikling · Softwareutvikling · AI · SaaS · Telekommunikasjon · Energi · Fiber / IP-nett

SERTIFISERINGER

Telenor Accelerate CxO Leadership Programme – ett av 60 utvalgte av 36 000 ansatte jan 2017

INSEAD Strategic Executive Programme – innovasjon og endringsledelse jan 2017

Styreledelse – Handelshøyskolen BI jan 2020

Telenor Impact / LEAP Programme (lederutvikling) jan 2014

ProSci-sertifisert endringsleder

UTDANNING

Macquarie Graduate School of Management (MGSM), Sydney
Master of Management, Master
jan 2004 — jan 2004

Universitetet i Sørøst-Norge (USN)
Pedagogikk (Lektor), Lektorutdanning
jan 2003 — jan 2005

Universitetet i Sørøst-Norge (USN)
Informatikk, Bachelor
jan 2000 — jan 2003

SPRÅK

Norsk Morsmål

Engelsk Flytende muntlig og skriftlig