



Lilah Jones

FÖRETAGSLEDARE

Ledningsgrupper fastnar när strategin är tydlig men nästa steg är oklart. Man väntar, tvekar och genomför ännu en planeringscykel medan konkurrenterna går vidare. Det svåra är inte att skapa motivation eller samstämmighet; det handlar om att få ledande befattningshavare att gå från analys till beslutsam handling inom loppet av ett kvartal, utan att förlora den noggrannhet som gjorde dem trovärdiga från början.

Lilah Jones är en före detta försäljningschef på Google Cloud som hjälper ledningsgrupper att gå från beslutsförklaring till självständigt handlande under omställningar, fusioner, omstruktureringar och strategiska omläggningar.

Lilah Jones:s 2026 biografi

Varför företag anlitar Lilah Jones

- Hon har själv lett det team hon nu coachar. Två decennier inom Microsoft, Oracle och Google Cloud, inklusive en period som chef för företagsförsäljning i norra centrala USA, innebär att hennes råd har tyngden av någon som har haft ansvar för siffrorna.
- Hennes aktiveringsmetodik ger ledare ett strukturerat sätt att bryta beslutsdödläget, inte bara en peptalk. Deltagarna går därifrån med en stegvis plan för de kommande nittio dagarna, där ansvariga personer är utsedda.
- Hon tar upp operatörens problem under övergångar: hur man får ett team att fortsätta prestera medan strategin, strukturen eller ledarskapet ovanför dem fortfarande håller på att omarbetas.
- Hon byggde upp och ledde en försäljningsorganisation som från grunden gjorde Google Cloud till en av de största företagsfranchiserna inom teknikbranschen, och hon hämtar sina exempel från den miljö snarare än från sekundär forskning.

Höjdpunkter i biografien

- Cirka nio år på Google, inklusive en roll i Google Clouds grundande säljteam och som chef för företagsförsäljning för norra centrala USA.
- Tidigare roller inom företagsförsäljning och försäljningsledning hos Microsoft och Oracle.
- Adjungerad lärare vid Suffolk Universitys Sawyer Business School, där hon undervisar yrkesverksamma.
- Skapare av Activation Methodology, ramverket bakom keynoten The Activated Leader och hennes åtta veckor långa gruppcoachningsprogram Activated Leader.
- Har föreläst för och samarbetat med organisationer som Microsoft,

TILLGÄNGLIG FÖR

- Föreläsningar

LILAH:S TALANDE TEMAN

- Förändringsledning
- Försäljning och kundförvärv
- Ledarskapsutveckling
- Medarbetarupplevelse

SPRÅK: Engelska

Google, HP, WISE, DePaul University, NIST, Lesbians Who Tech och Women of Influence.

Biografi

De flesta ledarskapsprogram utgår från att flaskhalsen är kompetens. Inom stora företag under en omstrukturering eller strategisk omställning är flaskhalsen oftast beslutsfattandet. Kompetenta chefer slutar engagera sig eftersom nästa led fortfarande är i rörelse, och hela kvartal försvinner i förberedelser som aldrig blir av.

Lilah Jones tillbringade ungefär två decennier i den miljön. Hon gick med i Google Clouds grundande säljteam och ledde senare företagsförsäljningen för den nordcentrala delen av USA, efter tidigare sälj- och ledningsroller hos Microsoft och Oracle. Den röda tråden i den karriären är att sälja och leda medan den omgivande verksamheten byggs om, vilket är samma situation som de flesta av hennes kunder nu står inför.

Det arbete hon utför idag omvandlar den operativa erfarenheten till en metod. Hennes Activation Methodology, som lärs ut genom keynoten The Activated Leader och ett åtta veckor långt gruppcoachingprogram, bygger på ett enda steg: att få ledare att gå från analys till engagemang med en tydlig, stegvis plan och utsedda ansvariga. De namngivna keynotarna kring detta, inklusive Courage as a Carry-On och Manage Your Blindspots, tar upp de närliggande problemen med feedback, självförespråkande och den personliga kostnaden för fördröjda beslut.

Hon undervisar också som adjungerad lärare vid Suffolk Universitys Sawyer Business School och har arbetat med organisationer som Microsoft, Google, HP, WISE, DePaul University och NIST. Den målgrupp hon är mest användbar för är den skara av högre chefer och direktörer som förväntas driva en övergång utan att ha befogenhet att omforma den.

Viktiga föreläsningssämenen

- Ledning genom omställningar och omstruktureringar
- Beslutsfattande på ledningsnivå under osäkerhet
- Säljledarskap och högpresterande säljteam
- Psykologisk trygghet och feedbackkultur
- Karriärövergångar för erfarna chefer
- Genomförande av transformationer inom stora företag

Perfekt för

- CRO:er, CCO:er och säljledare som genomför omorganisationer, integrationer eller nya marknadsföringsmodeller
- Chefer för ledarskaps- och ledningsutveckling som utformar program för direktörer och vice VD:ar
- CHRO:er och transformationsledare som driver förändringar i hela företaget där genomförandet på mellannivå utgör en begränsning
- Nätverk för kvinnor i ledande befattningar och utvecklingsprogram för kvinnliga chefer inom stora organisationer

Resultat för målgruppen

- En namngiven metod för att få ett fastlåst ledningsteam att gå från granskning till engagemang inom en definierad tidsram.
- Ett specifikt språk för att skilja de beslut som kräver mer analys från de

som har varit klara att fattas i flera veckor.

- En tydligare bild av hur feedbackkultur och psykologisk trygghet antingen påskyndar eller i tysthet hindrar genomförandet.
- Konkreta exempel från Google Cloud, Microsoft och Oracle på hur ledande befattningshavare agerar när deras egen grund förändras.

Lilah Jones s 2026 samtal & ämnen

Den handlingskraftiga ledaren

Ett arbetsmöte som hjälper ledare att ta sig från beslutsförklaring till en stegvis handlingsplan med hjälp av aktiveringsmetoden.

Viktiga punkter:

- Ett strukturerat sätt att identifiera vilka beslut som verkligen väntar på information och vilka som väntar på mod.
- Språk och frågor för att lyfta fram den verkliga anledningen till att ett team har kört fast.
- En nittiodagarsplan som ger deltagarna tydliga ansvarsområden.

Mod som handbagage

Ett huvudtal om hur erfarna yrkesutövare utvecklar sin personliga förmåga att agera i okända sammanhang, med utgångspunkt i hennes egna resor och karriärförändringar.

Huvudpunkter:

- En praktisk syn på hur självförtroende byggs upp genom engagemang, inte tvärtom.
- Mönster för att be om hjälp utan att förlora auktoritet.
- Ett sätt att se obehag som en signal om att arbetet fungerar, snarare än ett varningssignal.

Hantera dina blinda fläckar: att ge och ta emot feedback

Ett föredrag om de vanor när det gäller feedback som skiljer team som ständigt utvecklas från team som stillsamt stagnerar.

Huvudpunkter:

- Hur man ger konstruktiv feedback till kollegor och överordnade utan att skada relationen.
 - Hur man tar emot feedback om sitt eget ledarskap utan att ta det som en del av sin identitet.
 - Kopplingen mellan feedbackkultur och hur snabbt ett team kan ändra riktning.
-

Hitta din röst: Att driva en sak som en riktig proffs

Ett huvudanförande om att stå upp för sig själv riktat till kvinnor i ledande positioner och underrepresenterade medarbetare inom stora organisationer.

Viktiga punkter:

- Konkreta metoder för att be om ansvarsområde, stöd och lön med hjälp av fakta.
- Hur du positionerar ditt arbete uppåt utan att överdriva.
- Ett ramverk för att välja vilka strider du ska utkämpa i din nuvarande position.

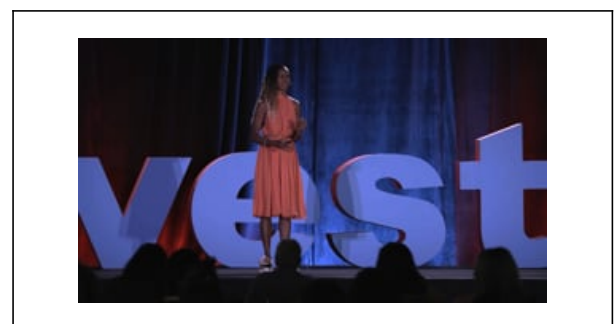
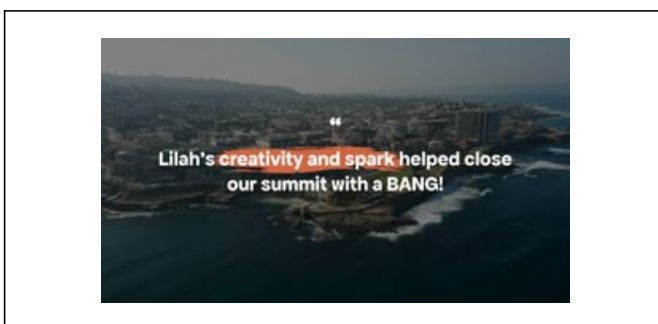
Den personliga retreaten: Du står i centrum

Ett reflekterande arbetsmöte uppbyggt kring hennes kostnadsfria arbetsbok "Road to Renewal", riktat till ledande befattningshavare som inte har tagit sig tid att stanna upp på flera år.

Viktiga punkter:

- En återanvändbar struktur för en personlig strategigranskning.
- Frågor som hjälper dig att skilja mellan dina egna ambitioner och de ambitioner du har ärvt.
- En kort lista över förändringar som är värda att satsa på innan du återvänder till din roll.

Lilah Jones's Videos



Vad Lilah Jones kunder säger

Lilah Jones är helt enkelt en av de mest briljanta och tuffa föreläsarna inom teknikbranschen.

Verkställande direktör, Google

Ramverket "Activated Leader" förändrade inte bara vårt sätt att se på saker och ting. Det förbättrade även våra kvartalsresultat. Vår ledningsgrupp införde hennes metodik och kunde inom 30 dagar konstatera en 40-procentig förbättring av beslutsfattandets snabbhet.

Produktchef, Microsoft

Under 15 år har jag bokat hundratals föreläsare. Lilah är en av de få föreläsare som verkligen åstadkommer förändring, inte bara inspiration. Våra deltagare gick därifrån med verktyg som de kunde använda direkt, och 90 % uppgav att de hade vidtagit åtgärder inom en vecka.

Konferensansvarig, MPI

Efter att ha kämpat med en avgörande omställning i flera månader gav Lilahs inledningsanförande vårt team det genombrott vi behövde. Tre veckor senare hade vi genomfört den förändring som hade stått stilla i sex månader.

Operativ chef, Aspen Dental

Lilah Jones's 2026 speaking fees

Specifika avgifter faller inom de intervall som visas. Dessa presenteras endast som en vägledning och kan ändras utan föregående meddelande.

	EUR	GBP	USD
Hemland	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
Asien och Stillahavsområdet	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Europa	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Mellanöstern & Afrika	Please enquire	Please enquire	Please enquire

Sydamerika	Please enquire	Please enquire	Please enquire
Storbritannien	Please enquire	Please enquire	Please enquire
USA:s östkust	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
USA:s västkust	€12000 to €40000	£10,001 - £35,000	\$15000 - \$50000
Virtuell	Please enquire	Please enquire	Please enquire