

Bestyrelsesprofil/CV

Navn: Hanne Christensen
Adresse: Sanderumvej 157, 5250 Odense SV
E-mail: Hanne@boardandbusiness.com
Telefon: + 45 22 68 02 12
LinkedIN: www.linkedin.com/in/hannechristensen1
Website: www.boardandbusiness.com



Strategisk forretningsudvikler med tung kommerciel ledelseserfaring - også som bestyrelsesleder

Min kommercielle profil og internationale ledelseserfaring har jeg fra bl.a. LEGO, DANDY, Cadbury og Nestlé, Jaguar og Land Rover. Erfaringen herfra omsætter jeg i arbejdet for at løfte virksomheder, som er klar til at tage det næste skridt fremad i form af f.eks. professionalisering eller en agenda om kraftig vækst, herunder internationalisering. Min erfaring er bred og fra forskellige brancher, oftest forbrugsgoder, i såvel produktions- som handelsvirksomheder, på tværs af forretningsmodeller (retail og wholesale, distributører, franchise, webshop mv.), både B2B og B2C.

Familieejede/ejer-ledede virksomheder har fyldt mest i mit arbejdsliv. I dag har jeg egen virksomhed og bidrager herfra i bestyrelser eller som rådgiver til kommerciel udvikling primært i SMV'er. Min baggrund er afsætningsøkonomisk, hvorfor forståelse af marked og kunder er mit naturlige afsæt. Jeg brænder for at maksimere og forløse potentialet i ambitiøse virksomheder.

Jeg er i dag bestyrelsesleder i Plantetorvet.dk (webshop) og i Produktionsteknik ApS (industri) samt har tilsvarende erfaring fra bl.a. ester & erik A/S (design/interiør) og CANDOR ApS (hospitalsudstyr). I flere af disse virksomheder skulle der enten etableres den første bestyrelse, eller ske en revitalisering af bestyrelsesarbejdet. I alle tilfælde er der tale om virksomheder, hvor professionalisering af bestyrelsesarbejdet, strategi, forretningsplan, budget, årshjul mv. er på agendaen. For nogen er det "bøvl", når der ikke i forvejen er en veletableret eller velfungerende bestyrelse - for mig er det den mest motiverende udfordring.

Som bestyrelsesleder lægger jeg vægt på at være den løbende sparringpartner for ejerlederen. Det er afgørende for mig, at jeg ses som værende wingman og ikke en kontrollant.

Som bestyrelsesleder er min rolle mest af alt generalistens, men jeg har spidskompetencer på **forretningsudvikling, professionalisering, internationalisering** samt **branding & marketing**. På disse strategiske områder har jeg bidraget til at skabe følgende **resultater**:

1. **Forretningsudvikling**, f.eks. vækst i HJEM-IS/Nestlé, en virksomhed, hvor underskud på et 3-cifret mio. beløb i løbet af 3 år blev vendt til overskud. Det digitale har alle steder haft en væsentlig rolle, f.eks. udvikling og implementering af webshop, og andre steder udvidelse til flere segmenter. Solid erfaring med at facilitere og drive strategiprocesser.
2. **Professionalisering**, hvor jeg har dyb erfaring med hvordan, man bygger eller tilpasser en effektiv organisation, som er forudsætning for at løfte virksomheden til næste niveau. Jeg bidrager til at skabe de processer og strukturer samt organisatorisk set-up som understøtter virksomhedens strategi, mål og visioner. Ofte er der behov for at etablere en organisation med en ledergruppe. Professionalisering oplever jeg ofte som forudsætning for vækst.
3. **Internationalisering**, hvor jeg har erfaring med udarbejdelse af Go-2-Market strategier og eksekvering heraf. Det er både den interne gearing af virksomheden og valg af markeder,

distributionskanaler, markedsføring mv. Jeg har f.eks. arbejdet med en nordjysk virksomhed, hvor der som en del af "erobringen af verden" skulle etableres både fælles fodslag mellem 3 ejere og en platform for international markedsføring. Fantastisk teamwork gav resultatforbedring på +80% på 1 år. Mit netværk er bredt og jeg har erfaring fra 4 multikulturelle virksomheder.

4. **Branding og Marketing** er mit afsæt, og jeg har solid erfaring med at etablere eller re-vitalisere brands, så konkurrenceevnen - med udgangspunkt i et solidt brand fundament - styrkes. At finde den rette balance mellem den langsigtede branding og de kortsigtede marketingaktiviteter er også en del af mit bidrag i bestyrelsesarbejdet. Et væsentligt bidrag er desuden min erfaring med at integrere og digitalisere salg og marketing. Et konkret resultat er en 50% stigning i antal af leads på få måneder i B2B virksomhed.

Jeg vægter det værdiskabende bestyrelsesarbejde, hvor der er mere fokus på fremtid og udvikling end på fortid og kontrol. I bestyrelsen spiller jeg ind med et udviklingsperspektiv og viden om, hvilke elementer, der kan løfte organisation og afsætning funderet i kundens behov.

Mine værdier i bestyrelsesarbejdet: respekt - passion – integritet – loyalitet

I bestyrelsen går jeg til opgaverne med respekt for virksomhedens værdier, og med fokus på at lytte først. Jeg er passioneret og drives af at "flytte hegnsplæne." Går jeg ind i noget, gør jeg det helhjertet. Mit engagement er smittende, og jeg har en absolut styrke i at skabe både god stemning og et målrettet arbejdsmiljø. Min integritet er afgørende for mig, og jeg har min mening og mod til at stå ved den. Desuden er jeg hende, man altid kan regne med.

Tilgang til bestyrelsesarbejde:

Bestyrelsen vil opleve mig som engageret og professionel i min tilgang til arbejdet, og med en høj faglighed. Det er kendetegnende for mig at arbejde i helheder med fokus på hele værdikæden. Afgørende for mig er desuden, at resultater skabes enten sammen med eller gennem andre. Resultater skaber jeg gennem en undersøgende og systematisk tilgang kombineret med empati og handekraft. Pragmatisk og i øjenhøjde.