



LEDELSE, SALG OG DIGITAL TRANSFORMATION & KOMMERCIEL FORRETNINGSUDVIKLING

Jeg er et positivt og resultatorienteret bestyrelsesmedlem, der brænder for ledelse, salg, digital transformation og kommerciel forretningsudvikling.

Mange års erfaring som leder, konsulent og strategisk rådgiver har trænet mig i at skabe resultater med ledelseslaget i virksomheder.

I bestyrelsesarbejdet aktiverer jeg erfaring med udformning af strategi, opbygning af digitale salgskanaler og analyse af kunde- og adfærdsdata med et skarpt fokus på bæredygtig vækst og værdiskabelse.

Chef for Digitalt Salg i Danske Spil, tidl. konsulent og iværksætter

Som for Chef for Digitalt Salg i Danske Spil har jeg været ansvarlig for at drive online salg af Danske Spils 19 brands på web, mobil og i apps. I et stærkt konkurrencepræget marked er mit fokus på bedre brugeroplevelser og konkurrencekraft på tværs af online og retail bl.a. gennem brug af teknologi og aktivering af data.

Som tidl. stifter og medejer i konsulenthuset Buyingexperience har jeg implementeret online salg for en række B2C brands såsom Magasin, Royal Copenhagen, Georg Jensen og Gyldendals Bogklubber.

Jeg driver resultater gennem fokus på ledelse, klare mål og strategiske valg/fravalg.

Bestyrelsesposter

2023 - : Medlem af bestyrelsen i Audio Group Denmark, danskejet virksomhed, der udvikler og sælger high-end kabler, forstærkere og højtalere. Fokus på strategi, forretningsudvikling, online salg & kommunikation.

2018 – 2022: Bestyrelsesmedlem i H. J. Hansen Vin, der sælger vin og spiritus til virksomheder, private og Horeca. Eksekvering af ambitiøs digital transformation fokuseret på online salg, digitalisering af forretningsgange og synergi med det landsdækkende forhandlernet Vinspecialisterne.

Spidskompetencer

- Digital strategi og eksekvering i B2C detailhandel
- Udvikling og drift af digitale salgskanaler
- Brugercentreret og datadrevet digital forretningsudvikling

Strategiske resultater

- Under min ledelse i Danske Spil er Digitalt Salg **udviklet og professionaliseret**. Online salg andel af totalt salg er vokset fra 35% i 2015 til 61% i 2022.
- I den ejerledede virksomhed Rosendahl Design Group var jeg i 2015 en drivende kraft i professionaliseringen af en **direct-to-consumer online salgskanal til RDGs brands** med stor vækst i online omsætning som resultat. I dag drives otte brand-webshops på platformen.
- I FK Distribution har jeg i 2014 været en del af udviklingen af forretningskonceptet Net-tak+ med plus 700.000 tilmeldte husstande. FKD har nu et **ekstra forretningsben i egen B2C kanal**.

Baggrund

Cand. Oecon, Aarhus Universitet (1996) med MBA-studier fra Cranfield School of Management (1994). Efteruddannet i ledelse, salg og kundeoplevelse samt CBS' bestyrelsesuddannelse "Bestyrelsesarbejde i mindre og mellemstore virksomheder". Uddannet Executive Business Coach fra Copenhagen Coaching Center i 2022. Master: "Hvordan understøtter coaching ledelsesudvikling".

Jeg gift, bor i Skodsborg med mand og tre børn. Er sportsligt aktiv, står alpin-ski og langrend og spiller golf i Kokkedal Golfklub. Jeg er et optimistisk og udadvendt menneske. Er stor fan er podcasts, hvor jeg henter inspiration ift. ledelse, teknologisk udvikling og digital innovation.