



## DIGITALE SALGSKANALER OG DIGITAL INNOVATION

I bestyrelsesarbejdet aktiverer jeg 20 års erfaring med opbygning af digitale salgskanaler og digital innovation. Med mål om vækst og værdiskabelse bidrager jeg med positiv energi og aktiv sparring til ledelsen ift. at takle strategiske udfordringer relateret til online salg, innovation, kommunikation og kunderejser på tværs af kanaler.

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

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

Som for Chef for Digitalt Salg i Danske Spil er jeg ansvarlig for at drive online salg af Danske Spils 18 brands på web, mobil og i apps. I et stærkt konkurrencepræget marked fokuserer vi på at bygge konkurrencekraft mobilt, forbedre brugerrejsen på tværs af kanaler og aktivere data.

Den kunde-, kanal- og markedsforståelse har jeg et stærkt ønske om at bringe ind på bestyrelsesniveau i B2C detailvirksomheder, der vil udvikle deres digitale forretning og sikre rentable investeringer.

Som tidligere medejer og leder i internetkonsulenthuset Buyingexperience har jeg erfaring med både funding og exit i 2005 til Creuna samt implementering af ecommerce- og emailmarketingløsninger for en række B2C brands såsom Magasin, Royal Copenhagen, Georg Jensen og Gyldendals Bogklubber.

Jeg driver resultater gennem klare mål, strategiske valg og fravalg samt en tro på at stærke resultater skabes af et hold.

### **Spidskompetencer**

- Digital strategi og eksekvering i B2C detail
- Udvikling og drift af digitale salgskanaler
- Brugercentreret digital innovation

### **Strategiske resultater**

- Under min ledelse i Danske Spil er Digitalt Salg **udviklet og professionaliseret** og de digitale kanalers andel af bruttoindtjeningen er fra 2015-2017 vækstet med 16%. Jeg har været ansvarlig for **den digitale strategi**, der er en central del af i Danske Spils 2020 vækststrategi.
- I FK Distribution har jeg været en del af udviklingen af forretningskonceptet Net-tak+, et alternativ til Nej-tak til reklamer. Nej-tak+ er en succes med over 670.000 tilmeldte husstande. FKD har nu et **ekstra forretningsben i en egen B2C kanal centreret om online tilbud**.
- I den ejerledede virksomhed Rosendahl Design Group var jeg en drivende kraft i professionaliseringen af en direct-to-consumer online salgskanal. Her gennemførte vi en **udskiftning af RDGs online platform med ny leverandør og udvikling af løsninger til RDGs brands** med stor vækst i online omsætning som resultat. I dag drives otte brand-webshops på platformen.

### **Baggrund**

Jeg er Cand. Oecon, Århus Universitet og har læst MBA på Cranfield School of Management, UK som del af et udvekslingsprogram på studiet. Jeg er efteruddannet indenfor ledelse, salg og kundeoplevelse.

Jeg gift og har tre børn fra '03, '05 og '09. Bor i Skodsborg. Er sportsligt aktiv og bidt af ski, både alpin og langrend. Jeg er et optimistisk og socialt udadvendt menneske. Er stor fan er podcasts, hvor jeg henter inspiration ift. ledelse, personlig udvikling og digital innovation. Jeg elsker alt, hvad der er godt og spiseligt her i livet.