

Bestyrelses- og kompetence CV for Pernille Thorslund

Navn: Pernille Thorslund
Adresse: Strandvejen 61, 3., 2100 Kbh. Ø.
Telefon: + 45 53 65 01 55
E-mail: pernille.thorslund@gmail.com
Fødselsdag: 27. Maj 1974
Civilstatus: Gift med Bo Sannung, COO og partner i Agillic A/S - to børn (2003 og 2004)
Linkedin: www.linkedin.com/in/pernillethorslund/

Mine kernekompetencer: **Digitalisering, Forretningsudvikling, Strategi, Vækst, Ledelse, Marketing.**

1) **Verden er forandret, fortravlet og forkælet.** Der skal udvikles konstant, og man skal – i min optik – forlige sig med aldrig at blive færdig med at udvikle og justere. Fremtidens kunder, B2B såvel som B2C forventer mere end nogensinde før. Jeg er meget motiveret af at udvikle, forfine og justere forretningsmodeller og resultater på alle måder. Og jeg har en masse **energi, vilje og lyst** til at hjælpe med denne udvikling.

2) Jeg har **erfaring fra bestyrelsesarbejde** i flere typer virksomheder. Jeg sidder i dag i fire bestyrelser og har erfaring i både med formelle bestyrelser (i bank og forsikringsverden), og fra flere ejerledede virksomheder i vækst med to cifrede vækstrater (specielt i segmentet der skal op og ramme **de 100 Mio**, og videre...).

3) **Uddannelsesmæssigt** har en HD-Afsætning og en HD i Organisation og Ledelse suppleret med et par bestyrelsesuddannelser på CBS. Jeg har suppleret min uddannelse både på ledelsesniveau samt på mere "alternative" kurser blandt andre Googles "Magic Academy" og i preto-typing herhjemme for ikke at blive for vanetænkende.

4) Mine erfaringer fra **L'Oreal (Nordisk Digital Direktør)**, og **Google** (Head of Nordic branding), Essity, og bureauverden er uundværlige for mit mind-set i dag. De erfaringer jeg har fra Google har været en game-changer for udvikling af de virksomheder jeg i dag arbejder med. **Dataforståelsen** fik jeg med fra Libero Klubben (loyalitetsklub med 60-70% af alle nordiske børns som medlemmer), som jeg i en årrække var ansvarlig for i Norden; Viden om kunden er alfa og omega i mit perspektiv, dette kombineret med "timesalg"/selvstændighed på bureau i en digital verden er ganske brugbar i kombination med corporate værktøjer.

4) **Marketing**...det der virker i dag er i mine øjne og i store træk: **Data, Enkelhed og Viden pakket ind på en overskuelige måde og leveret online**, enten som primære kanal eller som supplement til den øvrige forretning. Mine år hos Google/Youtube, kombineret med mit arbejde med yngre målgrupper B2C og online, og min baggrund i CRM og data, har gjort, at jeg har lang erfaring i digital marketing. **Content marketing** har jeg set virke på B2B-niveau masser af gange - når det bliver gjort rigtigt. Og SoMe er selvfølgelig heller ikke forbeholdt B2C længere. Det handler i mine øjne om **kundecentricitet** (som jeg også har skrevet om i PEJ-gruppens magasiner). Og det er at forstå behov, og dernæst lave en løsning der 1:1 virker skræddersyet, enkel og fornøjelig. Lyder let, men nok lidt sværere i virkeligheden :-)

Nu skal det ikke lyde til, at jeg kender løsningen på alles udfordringer, for det gør jeg ikke, og ovenstående skal ikke være et udtryk for en forudindtagethed, for den har jeg ikke, og jeg vil gerne understrege, at jeg altid går åbent hjertet ind i nye virksomheder, og er ydmyg og interesseret i at forstå før jeg går i leveringsmode.

Mange hilsner
Pernille Thorslund

Erfaring:

Nuværende bestyrelsesposter:

- 2014- PenSam Bank A/S (online bank)**
Min rolle hos PenSam, at være den udfordrende og kommercielle, der driver resultater og udvikling i forretningens kerne. Fokus på salg, målgrupper/kunder, strategi, markedsføring, digitalisering, udvikling og resultater.
- 2018- PenSam Forsikring A/S**
Min rolle er for poster hos PenSam, at være den udfordrende, der driver resultater og udvikling i forretningens kerne. Fokus på salg, kunder, strategi, markedsføring, digitalisering, udvikling og resultater.
- 2018- TMC Nordic A/S (Nordisk handelsvirksomhed b2b og b2c)**
Min rolle er at fokusere på skalering/forretningsudvikling gennem digitalisering, E-commerce og generelt forretningsudvikling både på markeds- og kundeniveau samt generelt ledelsessparring.
- 2021- Adapt Group A/S (Digital bureau)**
Min rolle er at fokusere på forretningsudvikling, vækst, marketing samt generelt ledelsessparring.

Nuværende advisory boards:

- 2021- Danish Hub for Cyber Security**
Min rolle er rådgive CEO og at fokusere på forretningsudvikling og det kommercielle i udviklingen af techdrevne cyber security start-ups i Danmark.

Øvrig Bestyrelses og Advisory boards erfaring:

- 2016-2018 Nicehair ApS / (ejet af Egmont) (Online site for beauty produkter)**
Fokus på skalering og min erfaring indenfor FMCG/Data/CRM/Kunder/Markedsføring.
(Trådte ud da jeg indtrådte i TMC Nordic pga. interessekonflikt (kunde/leverandør))
- 2016-2017 Bolighed A/S (ejet af Nykredit, SydBank, AL og Spar Nord)**
Advisory board for CEO, fokus på kundebehov, koncept og forretningsudvikling.
(Board nedlagt ifm. Etablering af ”rigtig” bestyrelse.)
- 2016-2017 Brandhouse (reklamebureau)**
Måltrettet 1-årigt advisory board, der havde en konkret opgave ift. digital forretningsudvikling af bureauet.

Erhvervs erfaring:

- 2014- Selvstændig Strategisk, Digital- og ledelsesrådgiver**
Rådgivning af ledere og virksomheder indenfor strategi, kundecentricitet og dermed fokus på optimering af salg, marketing, digitalisering og strategi.
Sparring med C-level og coaching af fagspecialister indenfor marketing.
Ekspertise og projekter indenfor Digital markedsføring, Customer Journeys, ”Digitalisering”, websites inkl. content udvikling, CRM, forretningsudvikling samt generelt marketing/kommunikation og databrug.

Learnings: Forståelse for, hvordan man bidrager konkret til en virksomheds vækst og udvikling.
- 2013-2014 Google/YouTube –Head of Nordic Branding (DK ledelsesgruppe)**
Ansvarlig for udbredelse af kendskab og salg af YouTube til en nationale og internationale kunder.

Learnings: Digitalisering, Forretningsudvikling og International virksomhedsforhold.
- 2011-2013 L’Oreal Nordic - FMCG – Nordic Digital Director (Nordisk management gruppe)**
Ansvarlig for den digitale udvikling for den Nordiske Consumer Product Division: L’Oreal Paris, Garnier, Maybelline og Essie.
Del af den Nordiske Management gruppe med Country managers for de fire lande samt del af den nordiske Business reviews gruppen. Sparring med Nordiske marketing directors samt Local Marketing managers og country managers.
Forhandling med bureauer og mediebureauer, kontakt til medier (Facebook, Google, Microsoft etc).

Learnings: Forhandling, Forretningsudvikling, Digital markedsføring (SoMe, Content og Paid) samt International business.
- 2007-2011 SCA/Essity – FMCG - Nordic Digital and CRM Manager (Libero)**
Ansvarlig for ”Libero-klubben” (Loyalitetsklub med +500.000 medlemmer) i de fire Nordiske lande incl. et team på 14 personer fordelt over de Nordiske lande.
Udvikling af CRM, Websites, SoMe på 1:1 niveau.

Learnings: Datadreven kommunikation (Web/CRM/SoMe), Personale- og distancededelse samt internationale virksomhedsforhold
- 2005-2007 SCA/Essity – FMCG - Trade marketing Manager (Libero og Natusan)**
Klassisk product management; space, kategori optimering, lanceringer af nye produkter og in-store kampagner.
- 2000-2005 BBDO reklamebureau - Account manager**
Projektledelse for bureauets kunder samt samarbejde med eksterne samarbejds partnere indenfor PR, CRM, og digital. FMCG og finansielle kunder.
- 1998-2000 Kunde & Co. Reklamebureau - Account executive**

Account management for bureauets internationale og nationale kunder, udarbejdelse af materialer og kampagner. Kunder; Tele B2C og B2B

1995-1998 Euroman Publications (Euroman og Eurowoman)

Uddannelse:

2021 CBS Executive Bestyrelsesuddannelse i finansielle virksomheder "Bank & Realkredit"
2019 CBS Executive Bestyrelsesuddannelse i finansielle virksomheder "Pension & Forsikring"

2015 Bestyrelsesskolen v/Deloitte/Bech Bruun/Øk. Ugebrev
Grundlæggende uddannelse i bestyrelsesarbejde i et juridisk og økonomisk perspektiv.

2015 Pretotyping Certificate - Cph
2014 Google Magic Academy - UK
2012 Insight Strategy- CEPED i Fontainebleau
2009 First Line Manager Training – SCA Europe München
2008 Situational leadership kursus – SCA Europe München
2000-02 HD 2. del i Organisation og Ledelse -CBS
1998-00 HD 2.del i Afsætning - CBS^[1]_{SEP}1995-98 HD 1.-del – CBS

Øvrige erfaring:

2018- Pej-gruppen, bidrag/artikel om "Fremtidens costumer journeys"

2015- Kursus for Kommunikationsforum, "Strategisk brug af YouTube"
Jeg flere gange undervist på et kursus i Strategisk brug af YouTube hos Kommunikationsforum og hos netværksgrupper samt hos virksomheder.

2015- Indlægsholder om "Content marketing" (strategisk niveau) og Branding i internationalt perspektiv samt om Search.

2015- Leder er af netværksgrupper i eget regi
(hhv. fokus marketing/ trends/digitalisering/fremtidsudvikling.)