

BESTYRELSES CV: Ewelina Reszke

- SPIDSKOMPETENCER:**
- **Internationalisering** og Forretningsudvikling
 - **Salgsledelse** inden for Teknologi, Industri, IT og **Vindenergi**
 - **Automatisering & robotisering**
 - Optimering af salgsværktøjer og -processer
 - Marketing og SoMe
 - Bæredygtighed, diversitet og inklusion



Stærk international væksthæmmende profil med erfaring inden for vindenergi, IT og industri

ERFARING: Medlem af Advisory Board hos Granudan ApS
Medlem af Advisory Board hos Jump Story

BIDRAG: Effektivisering og international vækst

I Advisory Board hos Granudan, har jeg en aktiv del i sparring ift. strategi og forretningsudvikling. Jeg bidrager specifikt med mit kendskab til **vindmølleindustrien, optimering af salgsprocesser, kundesegmentering, kontraktforhandlinger**, som alle er grundsten i at få effektiviseret virksomhedens potentiale.

Hvilke mål skal vi nå? Hvilke lavt hængende frugter kan vi definere og fokusere på? Har vi det, der skal til for at nå vores mål (talenter, produkter, kundesegmenter)? Hvordan fortsætter vi at være innovative og attraktive for vores kunder? Disse spørgsmål vil jeg bl.a. gerne stille og drøfte i bestyrelsen.

Min ambition er at hjælpe start-up's, små og mellemstore virksomheder med at **strukturere deres kundevendte processer**, samt optimere deres forretning igennem digitalisering, **automatisering og robotisering**. Som bestyrelses- eller advisory board medlem er jeg engageret og helhedsorienteret; fokuser på samspillet mellem mennesker og forretning.

RESUME: Min karriere og professionelle baggrund tager afsæt i international salgsledelse og forretningsudvikling hos **teknologisk tunge virksomheder**, såsom FLSmidth og senest ConWX, ingeniørvirksomheder som Rambøll, samt **IT specialistvirksomheder** såsom Milestone Systems, KMD og Secunia. De sidste 2,5 år har jeg stået for salg og forretningsudvikling som Direktør hos ConWX ApS.

Internationalisering, udvikling af **nye kundesegmenter og produktgrupper**, med udgangspunkt i virksomhedens DNA, er de områder, som jeg har mit hovedfokus på. I starten af min karriere arbejdede jeg primært med forretningsudvikling og salg i Østeuropa, herunder Polen, hvor jeg oprindeligt kommer fra, senere i hele verden. Pt. hjælper jeg ConWX med at få fodfæste i bl.a. USA.

Igennem mit eget firma, GoGetty, hvor vi hjælper virksomheder mod mere vækst og bedre adgang til hele talentmassen igennem større diversitet og inklusion, har jeg, som founder og CEO mange hatte på og fuld P/L ansvar. Jeg har derfor stor erfaring med bl.a. **konceptualisering af idéer**, kundeundersøgelser, **IT-udvikling** og IT-outsourcing, salg, PR, marketing, SoMe, **daglig drift af teams**.

- RESULTATER:**
- Åbnede nye internationale markeder for ConWX i lande, såsom Spanien, Polen, Italien, Luxembourg, Finland
 - Etablerede lokale kontorer for API Maintenance Systems i US, UK og Polen
 - Ledede lokale teams i Danmark, Polen, US, UK og Serbien, hos flere virksomheder
 - Introducerede nye produkter til eksisterende kundesegmenter, bl.a. hos ConWX
 - Definerede og penetrerede nye markedssegmenter og industrier, bl.a. hos ConWX
 - Moderniserede virksomhedens online image (www, LinkedIn, SoMe)
 - Implementerede et nyt CRM-system hos API Maintenance Systems
 - Solgte et fuldt automatiseret cementlaboratorie til FLSmidth Automations 1. kunde i Rusland for (EUR 4 mil)

Havneholmen 38, 3. Th
1561 Copenhagen, Denmark

ereszke@outlook.com

+45 60 57 27 03

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/ewelinareszke/>

BESTYRELSES CV: Ewelina Reszke

- SPIDSKOMPETENCER:**
- **Internationalisering** og Forretningsudvikling
 - **Salgsledelse** inden for Teknologi, Industri, IT og **Vindenergi**
 - **Automatisering & robotisering**
 - Optimering af salgsværktøjer og -processer
 - Marketing og SoMe
 - Bæredygtighed, diversitet og inklusion



Stærk international vækstfremmende profil med erfaring inden for vindenergi, IT og industri

Personligt: Min faglige baggrund er eksportingeniør fra DTU, med overbygning fra CBS, samt Ledelse og Strategi fra DTUs Executive Business Administration program.

Som person er jeg positiv og dynamisk, med masser drive og en holistisk, helikopter-perspektiv tilgang til opgaver og udfordringer.

Personligt, har jeg desuden en bred vifte af interesser, der bl.a. dækker over bæredygtighed generelt, bæredygtig mode, diversitet. Jeg er også en aktiv sportsudøver og bjergbestiger.

- Tags:**
- Teknologi, industri
 - industri 4.0
 - IT
 - Bæredygtighed
 - Procesoptimering
 - Vedvarende energi
 - Forretningsudvikling
 - Internationalisering
 - Salgsledelse
 - Salgsprocesser
 - Salgsværktøjer
 - Diversitet og inklusion
 - Start-up's

Havneholmen 38, 3. Th
1561 Copenhagen, Denmark

ereszke@outlook.com

+45 60 57 27 03

Linkedin: <https://www.linkedin.com/in/ewelinareszke/>