

Nille Askvad Hviid Klæbel

Adresse : Hallinsgade 22, 2100 København Ø

Mail : nilleahklaebel@yahoo.dk

Tel. : + 45 2018 8576

Født : 09.03.74

Familie : :Gift med Jacob Jensen, selvstændig

3 børn på 9 og 5 år

Kommerciel strateg med erfaring fra medicinal og den medicotekniske branche

Jeg har en bred erfaring fra nogle af medicinal- og medicobranchens bedst performende virksomheder inklusiv Novo Nordisk, Sanofi, GlaxoSmithKline og Philips. Jeg har haft både globalt, regionalt og lokalt ansvar for strategi og kommercialisering af produkter og løsninger inklusiv lægemidler, biologiske lægemidler, medicinsk udstyr, sundheds IT løsninger, kundeservice samt capital goods.

I dag er jeg overordnet ansvarlig for Philips' Nordiske forretning med 700 medarbejdere i de 4 Nordiske lande med base i København. Jeg er ligeledes landechef i Danmark og har været medlem af Philips Danmarks bestyrelse de sidste 2 år. Jeg ønsker fremover at deltage aktivt i flere bestyrelser og bringe værdi i kraft af min erfaring og interesse for de kommercielle og strategiske aspekter af virksomheden.

Mine spidskompetencer er:

- Kommerciel strategi og forretningsudvikling
- Performance turnaround og forandringsledelse
- Resultater gennem direkte og indirekte salgskanaler (fx distributører)
- Langsigtede strategiske kundepartnerskaber og kontrakter

I min karriere har primært haft roller indenfor marketing og salg. De sidste 10 år med stigenede ledelses- og forretningsansvar. Jeg trives i situationer hvor forandring eller turnaround af resultater er nødvendigt. Jeg bringer værdi ved at kombinere skarpe analytiske færdigheder med evnen til at engagere team og ledelse og samtidig være systematisk og vedholdende i implementeringsprocessen. Således er jeg i dag ansvarlig for en organisation på 800 medarbejdere og har et P/L ansvar på ca 300 Mio € i Norden.

Nogle af de centrale resultater og udfordringer jeg har været involveret i som medlem af direktion og bestyrelse er:

- Philips: Bidrog til at vinde udbud på 14 års partnerskabsaftale med Ny Karolinska Solna hospitalet i Stockholm til en værdi af mere end 300 Mio €. I dag et meget succesfuldt partnerskab omkring levering af diagnostisk udstyr, indkøb af udstyr, service og forskning.
- Philips: Ansvarlig for at forhandle opsigelse af distributør aftale samt at opbygge det Finske datterselskab inklusiv service organisation. I dag en 30 Mio € forretning.
- GSK: Turnaround af salgsresultater via implementeringen af en lean inspireret forandrings- og performance fokuseret process og kultur.
- Novo Nordisk: Global ansvarlig for 2nd wave lancering af NovoRapid analog insulin i blandt andet Japan, USA, Australasien, Mellemøsten, Syd Afrika m.fl.

Jeg drives af at gøre en tydelig forskel. En forskel for de teams og virksomheder jeg arbejder med.

Jeg har en Cand.Merc i International Marketing and Management fra Copenhagen Business School og Weatherhead School of Management. Jeg har derudover deltaget i en lang række interne og ekstern talent og ledelesforløb inklusiv Mobilising People på IMD.