

Nille Askvad Hviid Klæbel

Adresse : Hallingsgade 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 10 og 6 år



### **Kommerciel strateg med bred erfaring fra life science, internationalisering og opkøb**

Jeg har en bred erfaring fra nogle af life science branchens 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 forbruger elektronik, lægemidler, antistoffer, medicinsk udstyr, sundheds IT-løsninger, kundeservice samt capital goods.

Siden September 2021 er jeg Group CEO for Wallenberg virksomheden Atlas Antibodies AB, der har kunder i hele verdenen og kontorer i Stockholm, Lund, Newcastle og Zürich. Derudover ønsker jeg fortsat at supplere mit "dagjob" ved at deltage aktivt i bestyrelsesarbejde og bringe værdi i kraft af min erfaring og interesse for de kommercielle og strategiske aspekter af virksomheden. Således kender jeg bestyrelsesarbejdet indefra både som direktør og som bestyrelsesmedlem.

Tidligere i min karriere har jeg primært haft roller indenfor marketing og salg. De sidste 10 år med stigende ledelses- og forretningsansvar. I dag er jeg desuden ansvarlig for hele værdikæden inklusiv R&D, produktion og opkøb. 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 kolleger og ledelse -og samtidig være systematisk og vedholdende i implementeringsprocessen. Jeg drives af at gøre en tydelig forskel. En forskel for de teams og virksomheder jeg arbejder med.

#### Spidskompetencer:

- Kommerciel strategi og forretningsudvikling inklusiv organisk vækst og virksomhedsopkøb
- Performance turnaround og forandringsledelse
- Kunderejse på tværs af sociale medier, webshop og indirekte salgskanaler
- Resultater gennem direkte og indirekte salgskanaler (fx distributører eller detail)
- Langsigtede strategiske kundepartnerskaber og kontrakter

## Resultater:

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

- Atlas Antibodies: Ledte succesfuld integration af 2 opkøbte virksomheder samtidig med at vi sikrede en fortsat organisk vækst på ca 30%.
- T.Hansen: Del af nystiftet professionel bestyrelse. Bidrag til internationaliserings strategi.
- 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 nye samt opsigelse af distributøraftaler -og blandt 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 proces og kultur.
- Novo Nordisk: Global ansvarlig for 2nd wave lancering af NovoRapid analog insulin i blandt andet Japan, USA, Australasien, Mellemosten, Syd Afrika m.fl.

## Uddannelse:

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 eksterne talent- og ledesforløb inklusiv Mobilising People på IMD.

## Bestyrelsesposter:

- T.Hansen: Bestyrelsesmedlem siden Jun 2021
- Technology Denmark: Bestyrelsesmedlem siden Maj 2021

## Tidligere bestyrelsesposter:

- Member of the Philips Global Sustainability Board -Nov 2019 -Sep 2021
- Board member of Philips Denmark A/S Juni 2018 -Sep 2021
- Agito A/S Oct 2018 -Sep 2021