

Bestyrelsesprofil

Tina Fredensborg
Strandvejen 3, 7, lejl. 3,
9000 Aalborg

Mobil: +45 22 22 12 16
Mail: tina@pluspart.dk
Født: 1969



Bestyrelsesvision

Jeg ser bestyrelsen som ledelsens vigtigste sparringspartner og er interesseret i bestyrelsesposter i SMV'er i hele Danmark, hvor virksomheden har fokus på forretningsudvikling, vækst eller bedre udnyttelse af potentialer.

Min passion er sammen med ledelsen at skabe strategisk overblik, sætte retning, prioritere og fokusere så potentialer udnyttes og bedre resultater og bundlinje skabes. Altid med et menneskeligt fokus. Jeg har en ledelse- og kompetencemæssig bred profil. En god helhedsforståelse for forretningen og stor erfaring med virksomhedsudvikling både gennem egne lederjob, drift af egne virksomheder og som sparringspartner og rådgiver for mange SMV'er i mange forskellige brancher.

Professionelle baggrund

- **20 års ledererfaring, 10 år på toplederniveau**
Ansvarlig for 17 filialer, 150 medarbejdere. 40.000 kunder
- **7 års erfaring med rådgivning og sparring**
Af direktører og mellemledere i små og mellemstore virksomheder
- **26 års undervisningserfaring**
I ledelse, salg- og salgsledelse, team og kulturprocesser, strategi og forretningsudvikling, kommunikation
- **Selvstændig på 5. år**
Medejer af PlusPart som arbejder med rådgivning og bestyrelsesarbejde. www.pluspart.dk
Medejer af FairPart, som samarbejder med investorer om udlejningsejendomme. www.fairpart.dk
- **Coach og hypnoterapeut. Certificeret i måling af kultur samt mange forskellige person- og teamprofiler**

Kompetencer:

- **Strategi og ledelse**
Mange års erfaring med strategiske processer. Både med strategiudarbejdelse og implementering. Det er helt afgørende at få ledelsen og organisationen motiveret for eksekveringen og sikre de nødvendige forandringer sker. Jeg kan bidrage både på strategisk niveau, støtte op om taktiske overvejelser og konkrete handlingsplaner. Jeg trækker på mange års erfaring som leder og rådgiver for virksomheder. Jeg ved meget om kommunikation og succesfulde processen.
- **Salg, kundefokus og salgsledelse**
Gennem mere end 30 år har jeg arbejdet med strategisk salg og salgsledelse. Jeg arbejder med salgsstrategier og eksekvering af dem. I 26 år har jeg trænet salgsledere til at udøve mere ambitiøs og motiverende salgsledelse, og dygtiggjort sælgere i sælgerrollen. Sikret rette fokus på kunderejsen, rette prioriteringer og øget hitraten gennem bevidste valg og fravalg.
- **Forretningsudvikling og HR**
Det handler om at skabe bundlinje - økonomisk og menneskeligt. Jeg er god til at skabe overblik, prioritere og holde fokus på at målsætninger nås. Jeg har erfaring med HR, omstruktureringer, sammenlægninger, mission, vision, værdi- og strategiproceser, udnyttelse af vækstpotentialer samt effektivisering af interne processer og strukturer.
- **High Performance Team og kultur**
Jeg er hjemmefant i at få teams og kulturen til at spille optimalt sammen. Jeg brænder for at få 2+2 til at blive 8. Det være sig både i bestyrelsen, internt i virksomheden, til kunder og leverandører

Brænder for bestyrelsesarbejde, fordi det betyder noget for mig

- At gøre en forskel for ejerne og støtte op om at mål og planer lykkes – at skabe værdi for ejerne og virksomheden
- At agere sparringspartner og sikre et rum for dialog, udveksling af tanker og ideer
- At bringe egne kompetencer i spil, videreformidle erfaringer fra de mange virksomheder og ledere jeg møder

Personlig profil

Som person er jeg en ambitiøs og handlekraftig. Min tilgang er forretningsorienteret med mennesket i centrum. Jeg ser muligheder, er god til at bevare overblikket, fastholde den røde tråd og sikre eksekvering. Min stil er autentisk. Jeg har et stort netværk af interessante mennesker og indsigt i mange forskellige brancher.

Gift med Torben. Tilsammen har vi 4 voksne børn. I min fritid løber jeg, spiller golf, dyrker yoga og går i fitnesscenter.