

Ingrid Ahrenkilde

Sømarksvej 7, 2900 Hellerup

Ingrid.ahrenkilde@hotmail.com

+45 2785 5172

Født i 1963



Fra strategi til vækst via Ledelse, R&D, Teknologi og Salg

I får et Bestyrelsesmedlem, der har en unik værdikæde erfaring. Jeg sætter fokus på optimale og effektive processer og deres dynamik, for at kunne finde uudnyttet potentiale og derigennem skabe nye muligheder, som kan være med til at løfte forretningen. Udbyttet kan være i form af vækst, forbedret bundlinje, innovation, forretnings-/produkt-udvikling, kvalitetsforbedringer etc.

Professionel baggrund

Min professionelle baggrund tager udgangspunkt i danske og internationale virksomheder indenfor Byggeri og Anlæg. 25+ års ledererfaring hvor jeg har udøvet operationel ledelse indenfor de forskellige arbejdsprocesser fra innovation/produktudvikling (R&D), teknologi og bæredygtighed, projektledelse, markedsanalyse og internationalt salg. Derudover har jeg erfaring med effektivisering og organisationsudvikling.

Mine værdier og bidrag i bestyrelseslokalet

Som bestyrelsesmedlem og sparringspartner brænder jeg for, at bidrage med at sætte retning, udvikle forretningen, skabe værdi og derigennem resultater. At være med til at gøre en forskel for virksomheden og for den virkelighed de agerer i er en stærk motivationsfaktor for mig.

Med afsæt i mine ledelsesmæssige og faglige kompetencer og mit engagement vil jeg bidrage med, at belyse mulighederne for, at vi sammen kan videreudvikle og optimere virksomheden og dens produkter/ydelser.

Det er essentielt for mig at afdække, motiverer og sikre optimal anvendelse af tilgængelige menneskelige ressourcer.

Nøgle kompetencer

- **Innovation, R&D projekter** Jeg har stor erfaring med innovations- og udviklingsprojekter. I de seneste år med øget interesse på bæredygtig udvikling og jeg har arbejdet aktivt med implementering af ny teknologi, produkter og processer.
- **Teknologi & Proces** Jeg har indsigt i produktionsprocesser. Min tilgang til at opnå resultater tager udgangspunkt i min tekniske baggrund. Jeg tænker i, arbejder med og udfordrer hele værdikæden fra leverandør over produktion og kvalitet til salg. Jeg sikrer, at der er fuld transparens i arbejdet med effektivisering, målopfyldelse og ekspansion.
- **Salgsledelse** Bred viden indenfor strategisk salg og salgsledelse. Jeg har vendt udviklingen fra tab af markedsandele og indtjening til øget positiv bundlinje, gennem en målrettet vækststrategi med fokus på revidering og evaluering af kundeporteføljen.
- **Ledelse** Jeg har stor erfaring med udvikling af organisationer. Ord som trivsel, teamwork, succes og medarbejder- og kundetilfredshed er for mig fundamentet i en virksomhed. Jeg har igennem mange år arbejdet i et internationalt miljø og har opnået stor erfaring med at bygge bro mellem de kulturelle forskelle og anvende de forskellige værdier, som et redskab til at skabe fremdrift.

Personlig profil

Som person er jeg en udpræget "frontløber", analytisk og operationel, dialog- og udviklingsorienteret.

Det er essentielt for mig, at afstemme gensidige forventninger. Jeg er kendt for at lytte, være empatisk og møde mennesker der hvor de er og samtidig være lidt "djævelens advokat".

Detaljeret CV findes på <https://www.linkedin.com/in/ingrid-ahrenkilde-6a978315/>

Uddannelse

Jeg har en bestyrelsesuddannelse fra Board Governance samt en HD-O. Uddannet Kemiingeniør fra Esbjerg Teknikum/AAU.