

BESTYRELSESPROFIL

Ingrid Ahrenkilde

Sømarksvej 7, 2900 Hellerup

Ingrid.ahrenkilde@hotmail.com

+45 2429 1272

Født i 1963



I FÅR et Bestyrelsesmedlem, der har en unik værdikæde erfaring, som kan være med til at løfte forretningen, ved at sætte fokus på optimale og effektive processer og deres dynamik i bestræbelse på at finde uudnyttet potentiale, for derigennem at skabe nye muligheder og vækst.

Mine værdier i bestyrelseslokalet

Det er essentielt for mig at afdække og sikre optimal anvendelse af tilgængelige ressourcer, som er afgørende for, at der kan skabes resultater. Det er afgørende og vigtigt for mig, at arbejde i et miljø, der værdsætter og prioriterer udvikling af de menneskelige kvaliteter, egenskaber og kompetencer.

For mig er det, at arbejde med de processer der påvirker mennesker betydende for, at man sammen kan opnå resultater i bestyrelsesarbejdet og skabe værditilvækst.

Professionel baggrund

Min professionelle arbejdsbaggrund tager udgangspunkt i byggeindustrien.

+25 års ledererfaring, hvor jeg i mine jobfunktioner har været involveret i de forskellige værdiprocesser fra innovation /produktudvikling (R&D), produktion, markedsanalyse og salg såvel i Danmark som Internationalt. Jeg har arbejdet og har erfaring med effektivisering, omstrukturering, markedsudvikling og internationalt salg.

Kompetencer og resultater

➤ Udvikling/R&D

Stor erfaring med innovations- og udviklingsprojekter. I de seneste år med øget fokus på bæredygtig udvikling af produkter og processer. Bidrager med at udstikke vejen til målet med slutbrugeren for øje. Jeg udfordrer dog gerne en plan, der nødvendigvis bør være så skarp, at der ikke er mulighed for at benytte en pludselig opstået mulighed for positiv udvikling.

➤ Produktion

Jeg har indsigt i produktionsprocesser og forståelse for hele værdikæde. 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 fokus på effektivisering, oprydning og ekspansion.

➤ Salg

Bred viden indenfor strategisk salg og salgsledelse. Jeg har erfaring med, at vende udviklingen fra tab af markedsandele og indtjening til øget positiv bundlinje, gennem en målrettet vækststrategi med fokus på revidering og evaluering af kundeporteføljen.

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 og nye muligheder.

Personlig profil

Af væsen er jeg selvstændig, strategisk og operationel, initiativ og idérig, visionær, dialog- og udviklingsorienteret. Udpræget "frontløber". 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 "fandens advokat". Detaljeret CV findes på www.linkedin.com/in/ingrid-ahrenkilde