

CHARLOTTE NYTOFT - BESTYRELSESPROFIL

Adresse: Innovatorium, Birk Centerpark 40, DK-7400 Herning (kontor)
Vestergade 38A, DK-7400 Herning (privat)
E-mail: connect@cnr-consulting.dk
Mobil: +45 4160 9119
LinkedIn: www.linkedin.com/in/charlottenyftoft



INT'L FORRETNINGSUDVIKLING MED FOKUS PÅ SKALERING & ETABLERING I UDLANDET

Fremtidsparathed samt internationalisering er mine primære, stærke, strategiske kernekompetencer. Min omfattende erfaring dækker mere end 30 års arbejde hvor jeg mit fokus har været at sikre danske virksomheders succes udenfor Danmarks grænser, herunder:

- *Etablering af datterselskab for dansk industrivirksomhed i Berlin i 90'erne og opbygning af kundekreds*
- *Udrulning af nyt forhandlernetværk i DACH regionen - dansk tæppeproducent*
- *eHandel - Onboarding af leverandører i Øst- og Centraleuropa i start 00'erne*
- *eHandel - Implementering af strategi på tværs af europæiske kontorer*
- *eHandel - Etablering af shared servicecenter i Baltikum*
- *Etablering og drift af adskillige datterselskaber i USA*
- *Ledelsesrådgivning omkring go-to-market strategi for nye, int'l markeder med fokus på USA og Tyskland*

Jeg har beskæftiget mig med strategisk forretnings- og virksomhedsudvikling på direktions- og bestyrelsesniveau, har stor erfaring med forretningsmæssig værdiskabelse bidrager til at drive en forandringsproces. Jeg ser sammenhænge, forstår komplekse problemstillinger og vurderer fordele og ulemper ved mulige scenarier. Med min store internationale erfaring anerkender jeg vigtigheden af både eksterne og interne aktørers engagement, ligesom det er essentielt for mig, at ændringer og tiltag giver mening og skaber reel værdi for virksomheden. Jeg tør stille de kristiske spørgsmål og får sammen med ejer- og nøglepersoner filtreret og prioriteret de vigtigste, strategiske indsatsområder.

Min indre lobbyist kombineret med mit drive, min energi og vedholdenhed sikrer, at projekter får det nødvendige "buy in" fra interne og eksterne stakeholders. Jeg arbejder coachende, indlevende og engageret med både direktion og det øvrige bestyrelsesteam.

Jeg er "forbindelsesofficer" og som bestyrelsesmedlem deler jeg helt naturligt adgang til mit omfattende erhvervsnetværk, som tæller både private, ejerledede virksomheder, "big corporate" og det offentlige erhvervsfremmesystem i både ind- og udland. Endvidere har jeg en indgående forståelse for ekspansion og etablering i udlandet og ved hvordan virksomheder positionerer sig som "Foreign Direct Investors" på udenlandske markeder og sikrer de bedst mulige vilkår for det fremtidige setup i udlandet.

Endvidere har mine mange år i USA styrket min strategiske "fremtidstænkning" og har givet et unikt indblik i bl.a. nye forretningsmodeller, øget fokus på digitalisering og den afledte cyber risiko. Erfaringer som jeg dagligt trækker på og deler med mine samarbejdspartnere i Danmark.

PASSION FOR FORANDRINGSPROCESSEN

Med min passion for at påvirke, bidrage og influere stiftede jeg i 2015 konsulentvirksomheden CNR-Consulting. Her samler jeg trådede fra min brede erhvervs erfaring og omfattende internationale netværk. Jeg hjælper danske virksomheder med at indfri deres eksportambitioner og jeg fokuserer på de strategiske indsatsområder, som jeg erfaringsvis ved gør den største forskel for virksomheder i at opnå succes, herunder:

- *Markedsvalg, kundesegmentering og go-to-market strategi*
- *Opbygning af succesfulde, udenlandske partnerskaber og succesfulde teams*
- *Kulturforståelse med fokus på optimale samarbejdsrelationer mellem det danske HQ og datterselskaber*
- *Public Relations og Public Affairs strategi i forbindelse med salg til regulerede industrier*

CHARLOTTE NYTOFT - BESTYRELSESPROFIL

BESTYRELSESERFARING

- 2025 - KonfAir A/S, Herning - Bestyrelsesleder
- 2020 - Give Steel A/S, Brande - Bestyrelsesmedlem
- 2020 - Erhvervsrådet Herning & Ikast/Brande - Bestyrelsesmedlem (Danmark top 2 erhvervskommuner)
- 2020 - 2022 Bestyrelseskvinder - Bestyrelsesmedlem Midt/Vest lokalafdeling
- 2007 - 2010 Danish American Chamber of Commerce, Atlanta Georgia, USA. Board Member & President

VIGTIGSTE STRATEGISKE BIDRAG

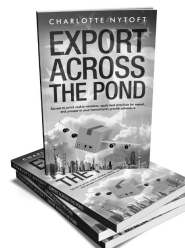
- 2022 - [Danish Showroom](#) Los Angeles, USA - Initiativtager og Partner
- 2020 - Forfatter til bogen "[Export Across the Pond](#)"
- 2015 - CNR-Consulting ApS / [Eksport-USA.dk](#), Herning
Bidrager til danske virksomheders strategiske retning for det amerikanske marked
- 2017 - [Transatlantic Business and Investment Council](#), USA/Europa
Strategisk sparring med nordiske virksomheder ifm etablering af produktion i USA
- 2016 - 2018 Væksthus Sjælland, Vordingborg
Facilitering af eksportworkshops for 80+ sjællandske virksomhedsejere
- 2007 - 2015 Eksportrådet/The Trade Council (Udenrigsministeriet), Atlanta & Washington D.C., USA
Strategisk rådgivning til 150+ danske virksomheder omkring eksport og etablering i USA
- 2006 - 2007 ALPI USA, Atlanta, USA
Eksekvering på ny, strategisk satsning > Øget samhandel mellem Danmark og USA
- 2000 - 2005 OTTO International, Hamburg, Tyskland / Scan-Thor Group, Herning
Strategisk beslutning/eksekvering om etablering af fælles-europæisk shared servicecenter i Baltikum
- 1985 - 1997 Dansk Overfladeteknik, Herning
Strategisk beslutning/eksekvering om etablering af salgs-datterselskab i Berlin, Tyskland

"Charlotte has a great mix of actual hands-on experience and a smart sense of understanding and explaining solutions of the hurdles, complexities, and possible miscalculated assumptions of a European company's challenge entering the US marketplace. Charlotte has strong business and professional services connections and her recommendations are solid and appreciated."

"It was very informative and with Charlotte's experience, a few topics could be resolved immediately. I'm now better prepared to evaluate what we are going to do about the USA market"

"Ved at lytte til Charlotte's erfaring fra USA og få en direkte kontakt til nye samarbejdspartnere/service providers, fra hendes omfattende netværk i USA, er vi overbevist om at vi har navigeret udenom de typiske faldgruber. Og ikke mindst har vi følt os meget trygge i processen og komfortable med de valg vi har truffet".

"Du bliver guidet igennem og får undervejs vist forskellige scenarier, muligheder og risici, så du har de rette byggesten til starten af dit eget eksport "set up". Der er krydret med praksisnære eksempler og igennem hele bogen er der mange værdifulde links, genveje til viden og beskrivelser af modsætningsforhold, som er essentielt, når nyt eksport-marked skal have rette start og lykkes. Den fantastiske indsigt og de mange væsentlige detaljer vidner om Charlottes mangeårige erfaring med Export Across The Pond."



Bogen fås på
saxo.com og
amazon.com