

Mette Ehlers Mikkelsen – Bestyrelsesprofil

Vinløvstien 2 • DK-2720 Vanløse • DK • +45 6171 3720 • mette@mikk.dk • Født: 20.03.72 • Privat: 3 store børn. Partner: Jakob Linaa Jensen, bestyrelsesmedlem og forsker. LinkedIn: <http://dk.linkedin.com/in/metteehlersmikkelsen> 3000+ kontakter.



Strategisk, global og resultatorienteret forretningsudvikler

Min professionelle baggrund tager afsæt i ledelse, forretningsudvikling, salg og eksport som erhvervsdirektør i lokale erhvervsforeninger, handelschef i Eksportrådet/ Udenrigsministeriet, market director i konsulentfirmaet Mannaz og foreningsarbejde gennem 25+ år. I dag driver jeg egen virksomhed med bestyrelsesarbejde, ved siden af at være ICS2 National Project Manager for et komplekst agilt / SAFe IT-udviklingsprojekt.

Jeg har arbejdet professionelt i virksomhedsbestyrelser siden jeg i 2015 forlod Eksportrådet og dermed kunne indtræde i bestyrelsen for nogle af de virksomheder, der i forvejen kendte mig som handelschef. Jeg har arbejdet aktivt i bestyrelser og refereret direkte til bestyrelser i 20+ år og bidrager særligt i relation til ledelse, strategi, vækst og netværksbaseret salg, hvor jeg gerne sætter eget netværk i spil. Mine spidskompetencer er:

- Internationalisering / eksport.
- IT og teknologi
- Netværksbaseret salg. Salg og markedsføring. Vækst og forretningsudvikling.

Branchemæssigt har jeg rådgivet bredt, om end med vægt på IT /teknologi, forsvar /industri og sundhed.

Min erhvervskarriere har været international med arbejds- og studieophold i Norden, Baltikum, UK, USA, Belgien og Rusland og eksporterfaring fra hele verden, særlig Norden /Baltikum, hvor – jeg har 6 års udstationering og dermed ledelses- og forretningskulturerne helt inde under huden. Så meget desto mere, som at jeg har rejst i over 150 lande og har et globalt, personlig netværk. Jeg er hende, der kan begå sig på de bonede gulve, og stortrives i de utallige maskinfabrikker, IT-virksomheder, iværksætterhuse mm jeg har rådgivet. Så meget desto mere, som at jeg er vokset op i såvel Sønderjylland, som på Sjælland og Bornholm.

Ejerledede små og mellemstore virksomheder har mit fokus, fordi jeg drives af, at skabe værdi for de mennesker og virksomheder, jeg arbejder med. Min tilgang er, at møde alle lige der hvor de er, og tilstræbe at udfordre med den passende forstyrrelse, som skaber udvikling og spiller os alle bedre.



Centrale resultater og udfordringer jeg har bidraget til som direktør, handelschef og medlem i bestyrelsen er:

- Agwenda Invest. Mikrofinansiering til kvinder i landbruget i Malawi. Salg af såsæd til landbruget. Transport. Fremmer internationale udviklings- og investeringsprojekter. Ledelsesmæssige sparring.
- Figaf Aps. SAP Integration software. Global kundegruppe blandt Fortune 500. Fremmer salget.
- TripDoodler. Investeringer. Forretningsmodel.
- UFST. IT-udvikling. Digitalisering af Toldvæsenene i EU med fokus på international handel og sikkerhed. Agil projektledelse – SAFe PO/PM certificeret. EU-samarbejde. Project Management.
- CarePartner: Dansk og nordisk salgsstrategi med varesortiment og styr på leverandøraftaler. B2B. B2C.
- TopPartner: Salg til det offentlige med fokus på såvel udbud som direkte salg, samt digitalisering.
- Attention Design: Adgang til industrivirksomheder som Saab via netværk, rekruttering af partner via netværk, facilitering af strategiproces og sparring ift. drift med ejerkredsen.
- Coloplast: Etablering af global public affairs strategi med fokus på markedsadgang og prissætning.
- cBrain: formulering af eksportstrategi, herunder implementering i Sverige med alt fra hverdagsmøder hos Rigsarkivet til fremstød med kongeskibet, hvor relevante beslutningstagere kunne trækkes til. I 2019 kontakter cBrain mig for at dele succes på det tyske marked, der kom af det, vi startede op.
- Strategic Innovation og TeamNow (IT iværksættere): Investor. Finansiering og opstart.
- Mannaz: Opbygning af global key account management. Adgang til de store kunder, som Total og Terma.
- Gribskov Erhvervscenter A/S – etablering. OPP. Sikrede 125 nye medlemmer på 1,5 år. Etablerede 5 branchenetværk med 30-80 i hver, et iværksætterhotel og en maritim klynge.
- Erhvervsforum Roskilde – turnaround. 80 nye medlemmer på 3 mdr. Satte holdet. Fik vendt økonomien.
- Zeuxion – Netværksbaseret indgang til Ericssons direktion, hvor de blev tilbudt at blive leverandør hhv. at blive opkøbt, og fortsat har denne kunde.
- Atlantsammenslutningen – generationsskifte. Strategiarbejde. Ungdomsudvalg. Internationalt samarbejde.
- VisitFjordlandet – etablering af turismesamarbejde på tværs af kommunegrænser midt i strukturreform.
- Dansk ErhvervsFremme – sikre værdi for ejerledede virksomheder lokalt via erhvervsforeninger med lokalt kendskab, samt sikre viden om dette nationalt blandt beslutningstagere.
- Iværksætterhuset – udvikling af iværksætterrådgivning i 9 kommuner.

Som person er jeg den udadvendte, positive netværker, der fastholder langvarige tillidsbaserede relationer og gerne bringer dem i spil for virksomheder, mennesker og værdier, jeg står inde for. I bestyrelsen er jeg en aktiv sparringspartner, der kan lytte, udfordre, idéudvikle og sikre positiv energi. Med en baggrund i udenrigsministeriet og ud af en officersfamilie har jeg et stærkt værdisæt om loyalitet og ordentlighed. Privat er jeg aktiv rejsende med appetit på natur, samfund og markedsmuligheder og rejseskribent.