

Lotte Højbo Liebst

Rylevej 7
DK - 2680 Solrød Strand
Phone +45 25240607
e-mail lotte@lotteliebst.com



DIGITAL, STRATEGISK & KOMMERCIEL TRANSFORMATION – internationalt, BtC/BtB

Jeg er stærkt motiveret af hvad digitalisering kan betyde for en virksomheds agilitet og vækstpotentiale.

Baseret på solid erfaring med digitalisering i mindre og mellemstore virksomheder, kan jeg i bestyrelses-/advisoryboard sammenhæng, blandt andet bidrage med:

- Betydningen af at tænke langsigtet – der er ofte store investeringer og mange menneskelige ressourcer involveret. Digitale investeringer skal leve i mange år og forudseenhed og en solid forankring i forretningsstrategien er afgørende
- Den til tider nødvendige indsats der skal til for at kunne levere resultater og indtjening, mens der udvikles og forandres
- Det er i orden at blive inspireret af andre – også i andre brancher
- Forståelse for at både organisation og eksterne partnere er afgørende for success
- Behovet for realisme i den organisatoriske, dokumenterede, datamæssige og processuelle modenhed – og eventuelle konsekvenser deraf
- Kommercielle og strategiske muligheder/udfordringer – vigtigheden af prioritering og risikovurdering
- Erkendelsen af at oftest er forarbejdet og nysgerrigheden til at få vendt muligheder/udfordringer essentiel og det vil være de indledende beslutninger, der kan afgøre den success, der forhåbentlig ligger forude
- Vigtigheden af dygtige partnere og motiverede, vedholdende og oprigtigt velvillig og samarbejdende organisation og ledelse

I dag arbejder jeg som **Director, Group Marketing & Digital hos Louis Poulsen (2016-)**.

Tidligere har jeg bl.a. været E-Commerce Director hos Trollbeads (2015-2016) samt VP Global Digital & E-Commerce, Business Development Manager og IT chef hos Georg Jensen (2003-2015).

Jeg er medlem af e-business udvalget i Dansk Industri.

Jeg har mere end 10 års international erfaring med:

Digitalisering, Transformation, Forandringsledelse

- Udvikling og implementering af internationale ambitiøse digitale (=forretnings) strategier – “gamechangers”
- Forandringsledelse - Intern motivering og gennemførelse af markante ændringer ifht. digitalisering samt introduktion af nye forretningsområder (Europa, APAC, US)
- Udvælgelse, etablering, ledelse og udvikling af platforme, processer, IT infrastruktur, SLAer, mm

Som udløber af implementering af digitale strategier, så herunder ansvar for etablering, udvikling og drift af:

BtC/BtB E-commerce

- Multichannel commerce for hhv. slutkunder (BtC) og professionelle (BtB)
- Konverterings og salgsoptimering – indtjening, budget, forecast, P&L. Drift og værdikædeoptimering
- Marketplaces – Amazon

Marketing & CRM

- Marketing og mediestrategi og briefs til datterselskaber og bureauer
- Customer relations / development (CRM / CEM)
- Medie-, kampagne, og contentplanlægning, -styring og opfølgning (online/offline)