Værdidrevet vækst

Lise-Lotte Firring Jensen

Mine 3 vigtigste, strategiske kompetencer:

Commercial Excellence
Internationalisering/Salgsledelse
Risiko/Krisestyring

og dem bruger jeg, når jeg:

Holder fokus på værditilbuddet og hele kunderejsen, også den digitale. Ved brug af dataopsamling sikrer vi lønsom vækst. Ved ændring i markedet, hvor organisationen skal forholde sig til nye USP og ESP'er, står jeg klar med sparring. Kerneforretningen er hele tiden centrum for drøftelserne.

Afdækker markedspåvirkninger, så værdikæden i hele virksomheden forstærkes og tilpasses virksomhedens (internationale) profil. Afkoder holdopstilling og virksomhedens evne til at bruge kundens forventninger aktivt.

Ved hele tiden at have Risiko- og krisestyring i top of mind sikres fundamentet for fortsat vækst.

Privat er jeg bosat i det sydlige Aalborg. Jeg er gift og sammen har vi 2 voksne børn. Jeg er vild med at cykle og er vedholdende, også på stejle stigninger.

Jeg tilfører værdi til en virksomhed ved at:

- have arbejdet på det operationelle, taktiske og strategiske plan i flere SMV'er og senest i en fantastisk Start-Up-virksomhed.
- have det strategiske blik på **forretningsudvikling** og værdiskabelse.
- have respekt for forskellighed.

Mine 3 vigtigste, faglige kompetencer er:

- Sproglig og kulturel stærk, analytisk, kommerciel profil.
- Struktureret anvendelse af forretningsmodeller som baggrund for fremtidig strategi; altid med fokus på top- og bundlinje.
- Stort kendskab til personprofiler (DISC); evnen til at afkode, forstå og udfordre de mennesker, jeg arbejder sammen med og derigennem skabe mere velfungerende teams.

Mine 3 vigtigste, personlige egenskaber er,

- at jeg i høj grad praktiserer "Walk the Talk".
- at jeg er nysgerrig på mennesker og er oprigtig interesseret.
- at jeg stiller spørgsmål og opfordrer til et dynamisk og tillidsfuldt samarbejde.

Min tilgang til bestyrelsesarbejdet er værdibaseret og retningsskabende. Sammen flytter vi virksomheden på udvalgte fokusområder og finder de udviklingspotentialer, der helt sikkert gemmer sig på alle niveauer.

Jeg har erfaring fra følgende brancher: Elektronik (pcb/B2B), metal (fjedre, B2B), lyssætning (B2B/C) møbler (B2B/C/e-handel) og automationsindustri indenfor Fødevarer (B2B). Forhandlingskompetencer ved direkte salg, men også gennem forhandlernet. Jeg har bevidst valgt en ny branche ved jobskifte, da det holder mig skarp. Gennem mine ansættelser har jeg skabt værdi for "mine" virksomheder ved at være kundens forlængede arm og har derigennem flyttet udviklingsprocesser og bundlinje.

Til understøttelse af min profil, har jeg taget Bestyrelsesuddannelsen del 1+2+3 ved AROS Board. Endvidere er jeg en del af Bestyrelseskvinder.dk.

Maj 2022 er jeg tiltrådt som Formand hos Dencon Center/Kontormøbler A/S. August 2022 er jeg tiltrådt som bestyrelsesmedlem hos Linddana A/S. Derudover skaber jeg værdi i Advisory Board hos User-Planet ApS (tiltrådt marts 2022)

+45 24417995 linkedin.com/in/liselottefirringjensen lfirringj@gmail.com