

Værdidrevet vækst

Lise-Lotte Firing Jensen



Mine 3 vigtigste, strategiske kompetencer:

Commercial Excellence
Internationalisering
Salg/salgsledelse

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.

Går i dybden med risikoanalysen og markedspåvirkninger, så værdikæden forstærkes og tilpasses den internationale profil.

Afkoder holdopstilling og teamets/virksomhedens evne til at bruge kundens forventninger aktivt.

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 tilføjer værdi til en virksomhed ved at:

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

Mine 3 vigtigste, faglige kompetencer er:

- Sproglig og kulturel stærk kommerciel profil.
- Erfaring med at bruge Business Model Canvas og SWOT-analysen aktivt som baggrund for fremtidig strategi; altid med fokus på top- og bundlinje.
- Stort kendskab til personprofiler (DISC); evnen til at afkode og forstå 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 at være med til at skabe retning gennem forretningsudvikling, og flytte virksomheden sikkert i mål på kunderejsen; samtidig med at vi sammen finder de udviklingspotentialer, der helt sikkert gemmer sig.

Jeg har erfaring fra følgende brancher: Elektronik (pcb), metal (fjedre), lyssætning, møbler og fiskeindustri, og jeg har bevidst valgt et brancheskifte ved jobvalg. Det holder mig skarp.

Gennem mine ansættelser har jeg skabt værdi for "mine" virksomheder ved at være kundens forlængede arm og derigennem flyttet udviklingsprocesser og bundlinje. Det er jeg nu klar til at gøre på bestyrelsesniveau. Til understøttelse af min profil, har jeg afsluttet Bestyrelsesuddannelsen del 1 ved AROS Board maj 2021.



+45 24417995



[linkedin.com/in/liselottefiringjensen](https://www.linkedin.com/in/liselottefiringjensen)



lfiringj@gmail.com