

# 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 i hele virksomheden forstærkes og tilpasses virksomhedens internationale profil.

Afkoder holdopstilling og 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 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.
- Erfaring med at anvende 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 værdibaseret og retningsskabende. Sammen flytter vi virksomheden på udvalgte fokusområder og finder de udviklingspotentialer, der helt sikkert gemmer sig på salgs- og produktionsniveau.

**Jeg har erfaring fra følgende brancher:** Elektronik (pcb, B2B), metal (fjedre, B2B), lyssætning (B2B/C) møbler (B2B/C/e-handel) og automationsindustri (B2B). Forhandlingskompetencer ved direkte salg, men også gennem forhandleren. 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 derigennem flyttet udviklingsprocesser og bundlinje.

Til understøttelse af min profil, har jeg 2021 afsluttet Bestyrelsesuddannelsen del 1+2 ved AROS Board. Og meldt mig ind i Bestyrelseskvinder.dk for kvalificeret sparring. Maj 2022 er jeg tiltrådt som Formand hos Dencon Center A/S. August 2022 er jeg tiltrådt som bestyrelsesmedlem hos Linddana A/S. Derudover skaber jeg værdi i AB-post hos User-Planet ApS. Tidligere også hos Maya Soele ApS.



+45 24417995



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



[lfiringj@gmail.com](mailto:lfiringj@gmail.com)