



Lucia Plucnar Jacobsen

Mobil: + 45 5094 0441

Mail: lpj@growth-management.dk

Hvad kan jeg tilføre jeres virksomhed bestyrelsesmedlem:

Vil I udvide jeres forretning på nye markeder, med nye produkter eller gøre virksomheden klar til næste vækstfase/eller salg? Så kan jeg være jeres nye bestyrelsesmedlem

Jeg arbejder i dag, som strategisk virksomhedsrådgiver, med fokus på at skabe nye tiltag. Mit mantra er: Strategi skaber værdi, når alle i teamet har fokus & tænker på, hvordan de kan bidrage til vækst/fremdrift. Jeg:

- Er analytisk skarp og hurtig til at sætte mig ind i nye områder/brancher/teknologier –
- Er god til at finde potentiale, udfordringer & muligheder – Jeg ser ofte tingene i nyt perspektiv
- Har ledelseserfaring på strategisk og operationelt niveau, både i store danske og internationale virksomheder.
- Jeg stræber efter at skabe vækst - både lokalt & internationalt (opstart på nye markeder)
- Jeg kan hjælpe med at implementere/operationalisere, driften af de strategiske muligheder.

De sidste 25 år har jeg arbejdet med at skabe vækst – ved nye tiltag, senest med SMV-virksomheder, (typisk 50+ ansatte), som ønsker at udnytte deres vækstpotentiale. Min styrke er, at jeg har strategisk og praktisk erfaring fra forskellige brancher, og jeg har arbejdet med forskellige forretningsmodeller. Jeg vil gerne dele mine erfaringer, kompetencer og internationale netværk med jer i bestyrelsesarbejdet. Jeg er en innovativ praktiker, med begge fødder på jorden, der er god til at finde løsninger, og få igangsat relevante tiltag – der kan gøre en forskel. Jeg er gerne en aktiv sparringspartner - også mellem bestyrelsesmøderne.

Jeg drives af:

- **At tænke nyt:**
Kortlægge hvordan, man kan nå nye mål og overkomme udfordringer, ved at gøre brug af nye muligheder: forretningsmodeller og/eller teknologi - både B2B og B2C.
- **At tænke strategisk:**
Hvad kan vi opnå, ved at gøre tingene på en ny måde? Hvad skal der til for at vi kan det?
- **At tænke kunden:**
Skaber vi den ønskede værdi for vores kunder? Hvordan oplever kunderne, det vi leverer til dem?
- **At tænke implementering, eksekvering og opfølgning:**
Hvad skal vi have styr på, for at vi kan nå vores mål?

Hvad karakteriserer mig?

- Jeg har et internationalt, kommercielt mindset (er født i Tjekkiet og taler 5 sprog)
- Jeg er en nysgerrig, innovativ, ekstrovert person med en alsidig viden og et bredt netværk.
- Jeg er nysgerrig på ny viden, nye teknologier og forretningsmodeller:
Hvordan man kan skabe værdi /gøre en forskel (for virksomheden og medarbejderne) ved at bruge de muligheder til at tænke i nye baner.
- Jeg er resultatorienteret og målrettet – og har fokus på eksekvering -når målsætningen er fastlagt.
- Jeg motiveres af at arbejde med mennesker: lære af dem og lytte – Se det brede perspektiv.
- Jeg har et højt og smittende energiniveau, og foretrækker at se muligheder fremfor begrænsninger.

Min kompetencer:

International forretningsudvikling, salg, markedsføring, drift (optimering af processer og ressourcer), digitalisering & internationalisering.

Brancheerfaring:

Detail (online & fysiske kæder), apotek, medico, sundhed, IT (ERP/CRM-systemer, digitale platforme), ejendomsudvikling, sensor- & robotteknologi, emballage, transport, nye teknologier: UVC-lys, platforme m.fl.

Udvalgte erhvervs erfaring:

- **Hafnia Erhvervsbank:** M&A afdeling & kapitaltilførsler. Ansvar for udarbejdelse af oplæg til mulige fusioner inden for plast- og Medico sektoren i DK.
- **Fazer:** Globalt Brand ansvar for to strategiske brands sikrede: Lønsmønstre i produktion, åbning af nye markeder, salgskanaler, I den globale brandstrategi (del af den global Brand ledelsesgruppe). Ansvarlig for Turn Around proces i Cloetta Fazer DK.
- **Matas:** Implementering af nye forretningskoncepter. Overordnet ansvarlig for ekspansion, opsætning af organisation udenlands (Opstart i Sverige, samt for den overordnet drift & udvikling (Del af den øverste ledelsesgruppe - som den første kvinde nogensinde)
- **Estee Lauder:** Nordisk brandansvar for Clinique, La Mer & Designer dufte, implementerede en ny salgsorganisation, den første on line kundeklub, åbning af en ny salgskanal i Norge (medlem af Nordisk ledelsesgruppe).
- **Q8:** Udarbejdede ny salgsstrategi på servicestationer, inkl. Online uddannelsesprogram af ansvarlige medarbejder (Sad med i ledelsesgruppe for servicestationerne).
- **Steen & Strøm:** Ansvarlig for drift og udvikling af to Danica ejede centre: Lavede en ny markedspositionering, & optimering af driften (Med Steen og Strøms ledelse for Danica Center)
- **Specsavers (Louis Nielsen):** Nordisk ansvarlig for forretningsudvikling, vækststrategi & etablering af forretninger, i alle nordiske lande, Åbnede 143 butikker på 3 år, og solgte kædedrevne butikker til franchisetagere og joint venture samarbejder (sad med i Nordisk Specsavers ledelsesgruppe)
- **E-boks:** Udarbejdede analyse af potentiale & ekspansionsplan for det svenske marked.
- **A-apoteket:** Interim underdirektør med ansvar for udarbejdelse af kommerciæliseringssplan, samt fastholdelsesprogram af talentfulde medarbejdere (Sad som interim leder med i ledelsesgruppen)
- Strategisk virksomhedsrådgiver for en lang række SMV-virksomheder:

Hvad arbejder jeg med i min rådgivningsvirksomhed i dag?

- **Ekspansionsstrategier & markedsevalueringer:** Salgsstrategier, Go-To-Market planer, implementering, tilpasning af organisationer
- **Kundefokus:** Fastholdelse & identifikation af mulige nye segmenter/markeder
- **Forandringsledelse:** Procesoptimering, & indførsel af nye forretningsmodeller.
- **Digitaliseringsopgaver i SMV-virksomheder:** Implementering af ny digitale værktøjer
- **Bæredygtighedsprojekter:** *Hvad skal være vores bæredygtighedsstrategi og hvordan når vi vores mål ?*
- **Salg af virksomheder/rettigheder:** *Klargøring til salg af virksomheden*

Bestyrelseserfaring:

Gus Nordic ApS., siden 2019-

My Clinic, 2019 (afhændet)

Optimalia (lukket forening) 1990-2000 og igen 2017-22

Sportsklubber: Skjoldenæsholm ungdomsafdeling 1999-2001 Jersie Håndboldklub: Sponsorafdeling 2009-2011

Medlem af bestyrelseskvinder: 2021-

Advisory Boards: ILIAS NVO 2017, Visual Golf 2018-20, Sport Lab 2020-21, Legehjulet, 2017-2018, Naturlig Desinfektion 2019-2020, My Monii 2016 (før egentlig opstart), og et par start ups fra DTU og IT universitet.

Andet:

Jeg er medstifter af et par mindre selskaber, hvoraf ét er blevet solgt og ét er afviklet

Jeg har været med til at etablere et netværk for erhvervskvinder- Optimalia - som har eksisteret i over 30 år.

Jeg er censor på akademifag med ECTS-point givende fag på Erhvervsakademi for ledelse (CBS-niveau):

Lederens forretningsforståelse, Service Management og Projektledelse

Privat:

Jeg er gift, mor til to voksne drenge, som er elitesportsfolk, indenfor håndbold og golf. Sport fylder meget i familien og i mit hjerte. I min fritid dyrker jeg selv en del sport, kan lide at lære nye kulturer/lande at kende.