

# International Ledelse & Forretningsudvikling



## Tool Box

- Cand. Negot-fransk.
- IAA i Strategic Branding. Fokuseret på at udvikle langsigtet og formålsdrevet forretning
- Executive Board Education
- Ledelse – udvikle mennesker, organisationer og forretning
- Innovation – drive forandringsprocesser og projekter i hele supply chain.
- P&L ledelse

## Black Belts

- International vækst og relationer
- Udvikle forretningsstrategi samt gotomarket strategi – etablere og udvikle brands
- Motiverende ledelse og samarbejde
- Lede forandringsprojekter
- Optimere kundeværdi
- Værdiskabende og effektiv intern og ekstern kommunikation
- Udvikle digital strategi og løsninger

## Værdier

- Vær skarp og modig
- Skab resultater
- Tænk anderledes og nyt
- Vær et hold
- Ha' det sjovt

## Fun facts

- Energi og innovation kommer fra mennesker og netværk
- Elsker udendørs aktiviteter – løb, kajak og gåture samt have
- Elsker heste – tidligere rytter
- Ikke ubetydeligt netværk indenfor forretningsudvikling og kommunikation
- Nysgerrig på ny teknologi og anvendelse (AI, IOT, Cloud, Block Chains etc.)

## Profil

Jeg har i mere end 25 år har arbejdet med forretningsudvikling internationalt ud fra formålsdrevne brands i flere forskellige brancher, virksomhedsstørrelser og ejerforhold.

Internationalt har jeg arbejdet med afsætning gennem flere typer kanaler (egne selskaber, agenter, distributører, direkte salg) i Europa, USA, Østen.

Digitale løsninger og automatisering til forretningsudvikling er helt basalt et fundament for flere af de forretninger, jeg har været en del af.

Jeg har haft fuld P/L og supply chain ansvar i virksomheder dels med egen produktion og dels med produktion i andre lande – primært Østen. I denne sammenhæng har bæredygtighed og interne processer været fokusområder, som skulle optimeres løbende.

## Erfaring fra bestyrelsesarbejde

Mit fokus kommer fra et kommercielt drive fra data til ledelse af transformationsprojekter. Jeg tænker strategisk og er en ambitiøs og erfaren sparringspartner for øvrig ledelse i en virksomhed.

Jeg har deltaget som CEO i bestyrelsesarbejdet i tre virksomheder:

- Cost:Bart.

Ejerledet SMV indenfor tekstil og mode.

Turnaround med fokus på brand DNA, nye markeder, oprydning og klargøring til salg.

Solgt til anden aktør i branchen.

- TAGARNO

Kapitalfondsejet SMV indenfor digitale mikroskoper/automatisering af kvalitetskontrol.

Turn around med fokus på at udvikle afsætningskanalerne worldwide.

Delvist solgt til privat investor.

- FLEXYBOX (nuværende)

Ejerledet SMV indenfor softwareløsninger i form af booking- og driftssystemer til aktivitetsbranchen, fitnessbranchen og restaurationsbranchen.

Vækstorienteret strategisk turn around, tuning af forretningsprocesser til skalering, nye markeder. Fra Start Up til Scale Up.

## **Kreative processer og samarbejde er vigtige nøgler for mig.**

Det fremmer kritisk tænkning og nysgerrighed og munder ud i skarpe og differentierede koncepter og planer.

Bestyrelsen bør deltage i og udfordre dette ved at være en aktiv og integreret del af ledelsen.

Jeg møder mennesker på en positiv, uformel og konstruktiv måde og det giver mig energi at være med til at skabe high performing teams.

## FACTS OM TID, STED & INDHOLD

### **Januar'22 - FLEXYBOX CEO**

#### **Opgaver**

- Klargøring af organisation (kompetencer og processer) til vækst
- Sikre strategi og gotomarket approach
- Internationalisering

### **August'19 - August-21 TAGARNO A/S CEO**

#### **Opgaver**

- Stabilisere indtjening
- Udvikle strategi og etablere brand
- Sætte og styrke holdet - udvikle interne processer for scrum og leverance

#### **Resultater:**

- Etableret positivt driftsresultat, trods Corona påvirkning på -33% i omsætning
- Implementeret abonnementskoncept i Danmark, herunder direkte salg, med succes
- Etableret eget selskab i USA
- Virksomheden er delvist solgt til privat investor som viderefører

### **Maj'18 – Feb'19 Costbart Aps Managing Director**

#### **Opgaver**

- Deltage i salgsproces af Costbart sammen med bestyrelsesformand, bank og advokater
- Definere og gennemføre turnaround og etablere brand
- Udvikle idealproces for supply chain og kreativt årshjul

#### **Resultater:**

- Fordoble omsætning i Holland ift året før
- Etableret Belgien
- Øget bruttoavance
- Gennemført salg af virksomhed – pitch og opfølgning samt koordinering

<b>2014 – 2018</b>	<b>Fipo Group</b>	<b>International Sales &amp; Marketing Director</b>
<b>2012 – 2014</b>	<b>LEGO Education</b>	<b>Senior Marketing Manager</b>
<b>2009 – 2012</b>	<b>H2 Consult</b>	<b>Management Consultant &amp; Partner</b>
<b>2007 – 2009</b>	<b>Orifarm Group</b>	<b>Marketing Manager</b>
<b>1999 – 2007</b>	<b>SONOFON/Telenor</b>	<b>Market Manager Business</b>
<b>1994 – 1999</b>	<b>GRAM A/S</b>	<b>Business Manager Domestic</b>
<b>1993</b>	<b>EU Commission, Brussels</b>	<b>Trainee</b>

## HOVEDUDDANNELSE

2006- 2007	IAA Diploma International Advertising Association
1989-1994	Odense Universitet - SDU Cand. Negot French
1985-1988	Statsskolen in Esbjerg College – language/French

## EFTERUDDANNELSE

2022	Executive Board Education, Birn & Partners
2021	Agile Foundations in innovation, LinkedIn Learning
2021	Digital Strategy, LinkedIn Learning
2020	ESG og FN Mål, Erhvervshus Midt
2020	Solid Supply chain planning - PWC
2020	Subscription strategy and business – SignUp Academy
2014	Management in LEGO - LEGO Way of Leading
2010	Certification in Value Perform Certified partner in Value perform – strategy tool
2010	Certification in Insights (personal profile tool) Personal development and team development
2004	Management in Telenor Focus: strategic leadership and situational leadership
2002	CRM Academy Strategic analysis, change management, relationship processes, empowerment
2001	Management in SONOFON Value based management
1998	Trade Marketing Management
1997	Proactive management by Frank Johansen Management
<b>Løbende</b>	<b>Diverse podcasts om digital adfærd, teknologi og forandringscases</b>