

BESTYRELSESPROFIL – Inge Østergaard Jørgensen

- 🏠 Stejlbjergparken 17, 7120 Vejle
☎ +45 52 21 19 62
✉ inge.oe.joergensen@gmail.com
🌐 [Inge Østergaard Jørgensen | LinkedIn](#)



Jeg brænder for at gøre en forskel – kommercielt og for mennesker

Overskrifterne i min karriere er marketing, salg og forretningsudvikling. Jeg har i mere end 20 år ledet marketing og salgsteams med fokus på vækst, og har tung erfaring i at drive kommercielle strategier (brand, koncept, marketing, salg) for både nationale og internationale brands så som Hatting, KiMs og LEGO. Gennem de sidste 15 år har jeg ledet kommercielle teams på op til 80 personer gennem kommerciel vækst, digitalisering, rationaliseringer og professionalisering, og ved derfor, hvor stor betydning en klar retning og stærk ledelsesmæssig forankring er, for at nå hele vejen i mål.

Som person er jeg en pragmatisk strateg, der er visionær og ambitiøs men samtidig fleksibel og realistisk. Jeg er teamplayer at heart og motiveres af forskellighed i mennesker, som jeg nyder at forene og bygge bro imellem. Jeg sætter retning, udfordrer og er autentisk og coachende i min samarbejdsstil.

Mit bestyrelsesmantra er; *”med passion, en klar retning og et high performing team er ALT muligt”*. Strategi og eksekvering går hånd i hånd og jeg er lige så optaget af at sparre omkring taktik og drage læring af resultater, som af at definere nordstjernen og bidrage til udformningen af strategien. Kort sagt, så motiveres jeg af at se ekstraordinære resultater leveret af ekstraordinære teams – og i særdeleshed stoltheden i øjnene når tingene lykkes.

I bestyrelsesarbejdet ønsker jeg at gøre en forskel for SMV’er, som formentlig har godt styr på driften, men står overfor en kommerciel udviklings- eller skaleringsagenda, som skal hjælpes på vej. Jeg har i min karriere erfaring med både SMV’er og privatejede virksomheder og stortrives med den agilitet og handlekraft der her præger kulturen og beslutningsprocesserne.

SPIDSKOMPETENCER:

- **Kommercielle vækststrategier, nationalt og internationalt** - fra strategi til eksekverbare planer
 - **Branding og marketing** – nationale og globale brands på tværs af marketing- og salgskanaler
 - **Markeds- og forbrugerindsigt** – Primært Europa med særlig dybde på Norden og UK
 - **Organisering, struktur og effektivisering** – herunder change management og kriseledelse
 - **Digital transformation** – marketing, e-commerce og ways of working (OKR og agile teams)
-

AKTIV KARRIERE:

2018-	General Manager/Kommerciel Direktør – LEGO Business Unit Nordics
2016-2017	Salgsdirektør – LEGO Business Unit UK/Ireland
2014-2016	Marketingdirektør – LEGO Business Unit Nordics/Benelux/Baltics
2008-2013	Kontaktudvikler – LEGO Consumer Marketing Agency (internt reklamebureau)
2005-2008	Global Marketing Manager – LEGO Global Marketing & Innovation
2002-2005	Nordic Marketing Manager B2C - Cerealia Bakeries, Svenska Lantmännen
2000-2002	Brand Manager - KiMs A/S, Orkla Brands
1998-1999	Product Manager - KiMs A/S, Orkla Brands
1996-1998	Product Manager - Kelsen The International Bakery A/S

BESTYRELSESAKTIVITETER:

- Direktør for 3 nordiske selskaber (herunder forberede og aflægge beretning i møderne)
 - Bestyrelsesuddannelse AROS Board – 2022
 - Medlem af Bestyrelseskvinder
 - Medlem af AROS Board
-

UDDANNELSESMÆSSIG BAGGRUND:

1995 - 1997 HD(A), Syddansk Universitet

1992 - 1994 Markedsøkonom, Financial Controlling, Viborg Business School

UDPLUK AF KURSER:

- Certificeret coach, Sofia Manning, 2021, ACTP godkendt
 - Exec. Digital transformation program, IMD, 2021
 - LEGO Talent Catalyst Program (digital transformation), IMD 2019-20
 - E-commerce execution Program, Circus Street, 2020
 - Agile training, Bain, 2020
 - Digital marketing, E-consultancy 2020 - 2021
 - Impact Leader & Impact Communicator Program, Roxana Kia 2019 & 2020
 - Sales Academy, Kantar Retail 2016-19
 - Hyper Island, Digital Master Class, USA, 2015
 - Stifinder, Ledelse & personlig udvikling 2011-12
 - Orkla Brand School, Norge
-