

Lili Agerbo Nielsen
Nis Petersens Gård 4, 1. th.
7400 Herning

22173468
lili_agerbo@hotmail.com

[Min LinkedIn-profil](#)



Kundefokus, branding og digital marketing på agendaen i bestyrelseslokalet

Jeg vil bidrage til at skabe forretningsmæssige resultater gennem stærk positionering, kundefokus og digitalisering. Jeg har 38 års erfaring fra globale og nationale B2B, B2C, IT-konsulentvirksomheder og oplevelsesindustrien (Arla Foods Ingredients, Vestas Wind Systems, WM-data/CGI, Kyocera/Unimerco, Kvik, BoConcept, MCH A/S, Solar A/S) på tværs af forskellige forretningsmodeller, hvor jeg har arbejdet med strategi, branding, marketing, digitalisering – og altid med kunden i fokus. Jeg er holistisk tænkende, har blik for helheder og detaljerne i helheden. Jeg kan bygge bro mellem de strategiske, taktiske og operationelle niveauer.

Erfaring og kompetencer

Med baggrund i min erfaring i marketing og brand management bidrager jeg specielt til den kommercielle agenda i bestyrelsesregi. Mine spidskompetencer er:

- Strategi og forretningsplaner: Internationalisering, go-to-market strategier og digital transformation med kommercielt sigte. Jeg ved, hvordan man flytter varer og er vant til at arbejde kundeorienteret og at måle på alt – test and learn, så jeg ved, hvad der virker og hvad der ikke gør. Jeg er optaget af, at vi bruger viden og de data til hele tiden at optimere og gøre tingene endnu bedre og sikre en endnu større kommerciel succes
- Brandpositionering og udvikling: At vedligeholde og udbygge brandpositioneringen med skarpt øje for unikhed og strategiske til- og fravalg.
- Marketing - både online og offline: Strategisk udgangspunkt i omnichannel marketingstrategien, hvor kunden får en sammenhængende og værdiskabende oplevelse på tværs af alle kanaler og touch points.
- Projektledelse, prioritering og planlægning: Jeg ved, hvordan man kommer i mål med store, strategiske indsatser og kan bygge bro til de udførende i organisationen
- Erfaring fra både kæder, corporate, produktions- og konsulentvirksomhed, - så jeg kender flere forretningsmodeller og har et godt blik for kommercielle muligheder på tværs af virksomheder og brancher

Mit bidrag i bestyrelseslokalet

I bestyrelsen vil jeg stille spørgsmål som: Prioritering? Alternative muligheder? Hvordan gør vi det her smartere (ofte med digitalisering)? Fremtidssikring? Hvordan skabes commitment? Hvem er kunderne og hvad siger de? Hvad brænder I/vores kunder/medarbejderne for? Hvad er næste bedste skridt? Jeg er en tydelig stemme i bestyrelseslokalet og bidrager konstruktivt ved at se sammenhænge og helheder og evner at relatere strategiske tiltag til det operationelle.

Brancheerfaring

Min brancheerfaring er opnået indenfor:

- B2B / Konsulentvirksomhed
 - o Arla Foods Ingredients AmbA
 - o Vestas Wind Systems A/S
 - o WM-data / CGI
 - o Kyocera/Unimerco
 - o Solar A/S
- B2C (Franchisekæder)
 - o Kvik A/S
 - o BoConcept A/S
- Oplevelsesindustrien
 - o MCH A/S

Bestyrelseserfaring

Bestyrelsesmedlem BoConcept 2019 – 2023

Jeg var en tydelig stemme i bestyrelsen og har bidraget til, at virksomheden kom succesfuldt gennem Covid-19 med til- og fravalg på strategisk og taktisk niveau, hvilket gjorde, at virksomheden i 2022 kunne præsentere det bedste regnskab i virksomhedens 70 års historie.

Bestyrelsesuddannelse

Gennemført Ledernes bestyrelsesuddannelse: Bestyrelsesarbejde og Advisory Boards, hvilket gør, at jeg har styr på det formelle fundament og ved, hvad jeg kan forvente i bestyrelsesarbejdet.