



Forretningsudvikling med strategisk og kommercielt sigte

Fremtiden er uforudsigelig og stiller krav om nytænkning – også i bestyrelseslokalet. Jeg kan medvirke til at virksomheden har en værdiskabende bestyrelse.

Jeg bidrager med 25 års kommerciel erfaring fra det professionelle marked. Heraf 20 års erfaring fra fødevarerbranchen hos store FMCG-virksomheder. Uddannelsesmæssige har jeg bl.a. en MBA og bestyrelsesuddannelse.

Jeg bringer min erfaring, ekspertise og netværk i spil for at fremtidssikre virksomhedens konkurrencekraft, bidrage til virksomhedens udvikling og vækststrejse. Jeg hjælper med at se forretningsmuligheder, sætte den strategiske retning og giver sparring på hvordan virksomheden forløser sine potentialer. Jeg forstår at omsætte ideer til handlinger.

Jeg har en stærk kommerciel forståelse, og lyst til at skabe fremdrift. Jeg har demonstreret mine evner til at omsætte trends og kundeindsigt til konkrete produkter og services, og til at drive digital transformation gennem processer og systemer. Ekspertise i at arbejde strategisk med at skabe og fastholde en kunde samt øge kundeloyaliteten.

Spidskompetencer

Strategi og forretningsudvikling

Erfaring med at facilitere og implementere strategi- og udviklingsprocesser i virksomheder. Hands-on på analysearbejde, udarbejdelse af business cases og beslutningsanbefalinger. Drive tværgående vækst- og optimeringsprojekter. Tovholder på fremdrift, opsamling og evaluering. Omsætter trends, tendenser og kundeindsigt til produkter, services og løsninger. Eksekvering på strategisk, taktisk og operationelt niveau.

Marketing og kundefokus

25 års erfaring med at skabe og implementere strategiske marketinginitiativer, der har ført til øget omsætning og markedsandele. Jeg har stor ekspertise i at analysere markedsmuligheder og udvikle differentierede afsætningsmodeller og salgsargumenter. Har opbygget og ledet succesfulde brand- og produktstrategier samt go-to-market planer. Erfaring med kundeloyalitetsprogrammer, og med at udvikle og implementere digitale marketingløsninger, som har øget kundeengagement og forbedret kundeoplevelsen.

Bæredygtighed og grøn omstilling

Erfaring med den bæredygtige transformation i værdikæden. Aktiv rolle i at sikre, at bæredygtighed og SDG-mål anskues som forretningsmuligheder i værdikæden for at skabe vækst, styrke konkurrencekraften og profit i fremtiden.

IT og digitalisering

Erfaring med digital transformation herunder kommunikation, processer og systemer fx digitale salg- og marketing redskaber, App's, CRM, PIM, e-commerce, intranet, extranet, e-learning etc. ERP-projektleder på skift fra Navision til Microsoft D365-FO.

Ledelseserfaringer

Erfaringer med projektledelse, forandringsledelse, personaleledelse, opbygning af marketingorganisationer og deltagelse i ledergruppe.

25 års BtB erhvervs erfaring fra fødevarer, outdoor og møbler

Orkla Food Ingredients, nov. 2014 - | CBPbageri.dk & Credin.dk

CBP er et handelshus, der sælger ingredienser, nonfood og bageriløsninger til bageri, foodservice og fødevarerindustrien i Danmark. Credin er et produktionsselskab, der bl.a. sælger brød og kage blandinger, pulver og ready-to-use bageriingredienser til bagerier og fødevarerindustrien i Europa. Credin har selskaber i flere lande. Medlem af ledergruppe.

- Head of Marketing, Business Development & Digital Transformation, CBP
- Head of Marketing and Business Development, CBP
- Marketing Manager, CBP & Credin
- Marketing Manager, CBP

KA Interiør, juni 2013 – okt. 2014 | ka-as.com

Nordens største private label-producent af skræddersyede garderober og skydedøre, møbler og interiør. KA Interiør leverer primært til markedsledende private brands med kædebutikker/forhandlere i køkken- og møbelbranchen samt byggemarkeder i Nordeuropa.

- Marketing Manager

Oase Outdoors, nov. 2010 – maj 2013 | oase-outdoors.dk

En af de førende aktører på det europæiske camping-/udendørsmarked med tre markedsledende livsstilsmærker. Sælges til 40 markeder verden over i detailbutikker gennem agenter og forhandlere.

Medlem af ledergruppe.

- Communication and Customer Care Director
- Marketing Manager

Merrild Coffee Systems (Sara Lee/Douwe Egberts), nov. 1999 – okt. 2010 | (solgt)

En af Danmarks største totalleverandører af kaffe- og drikkevareløsninger til det professionelle marked herunder HORECA, foodservice, private og offentlige virksomheder. Salg til de Nordiske og Baltiske markeder.

- Senior Product- and Segment Manager

Remy Danmark, feb. 1997 – okt. 1999 | (solgt)

Et handelshus der solgte vin, champagne og spiritus til detailhandlen og restaurationsbranchen i Danmark.

- Junior Product Manager

Bestyrelsesmedlem

BusinessVejle (businessvejle.dk), marts 2024 -

Fødeveareklubben (fv-klubben.dk), februar 2024 -

Dansk Fødevarer Forum (foedevareforum.dk), juni 2023 -

Advisory board medlem

DeliDrop Foodlab (delidrop.dk), juni 2023 – Januar 2024

Frivillig virksomhedsrådgiver

MODCORONA, Maj 2020 – feb. 2021

Kontinuerlig efteruddannelse

SMV Bestyrelsesuddannelse, MBA, High Performance Leadership, professionel coaching, digital transformation, strategisk marketingledelse m.m. og Cand. Merc. International Markedsføring.

Som person er jeg

- Resultatorienteret og handlekraftig: med højt energiniveau og stærkt drive til at nå målene
- Kommunikativ: kan formidle ideer klart og tydeligt og kommunikere med en bred vifte af interessenter
- Proaktiv: tager initiativ og arbejder proaktivt for at opnå positive resultater
- Kreativ og nytænkende: tænker ud af boksen og ser muligheder, hvor andre ser begrænsninger
- Organiseret og struktureret: er dygtig til at organisere og strukturere opgaver og projekter
- Analytisk: er dygtig til at analysere komplekse problemstillinger og finde løsninger
- Persontype: DiSC "D". Myers Bridge "ENTJ"

Kontaktdata

Christina Deleuran | Mobil 2340 5764 | Deleuran123@gmail.com | linkedin.com/in/christinadeleuran/